

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

LA CRISE
DES
EXPORTATIONS ANGLAISES
(1920-1927)

THÈSE POUR LE DOCTORAT

SOUTENUE DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE BORDEAUX

le Vendredi 21 décembre 1928, à 3 heures

PAR

Pierre LETOUZÉ

LAURÉAT DE LA FACULTÉ

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY

(SOCIÉTÉ ANONYME)

22, Rue Soufflot, PARIS, 5^e

1928



Digitized by the Internet Archive
in 2026

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

LA CRISE
DES
EXPORTATIONS ANGLAISES
(1920-1927)

THÈSE POUR LE DOCTORAT

SOUTENUE DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE BORDEAUX

le Vendredi 21 décembre 1928, à 3 heures



PAR

Pierre LETOUZÉ

LAURÉAT DE LA FACULTÉ

LIBRAIRIE

DU

RECUEIL SIREY

(SOCIÉTÉ ANONYME)

22, Rue Soufflot, PARIS, 5^e

1928

FACULTE DE DROIT DE L'UNIVERSITE DE BORDEAUX

PROFESSEURS HONORAIRES :

MM. SAUVAIRE-JOURDAN, ✻ I.; BARDE, ✻, ✻ I.; LESCURE, ✻ A., ✻;
DE BOECK, ✻, ✻ I.; NOAILLES, ✻ A.

MM. DUGUIT, O. ✻, ✻ I., *Doyen*, professeur de *Droit constitutionnel et administratif*.

BENZACAR, ✻ I., professeur de *Economie politique*.

FERRON, ✻ I., *Assesseur du Doyen*, professeur de *Droit commercial*.

FERRADOU, ✻ I., professeur de *Histoire du droit* et chargé d'un cours de *Histoire du droit privé* et d'un cours de *Histoire du droit public* (Diplômes d'études supérieures).

MARIA, ✻ I., professeur de *Droit romain*.

MARGAT, ✻ I., professeur de *Droit civil* et chargé d'un cours de *Droit international privé* (Licence).

BONNECASE, ✻ I., professeur de *Droit civil* et chargé d'un cours de *Droit maritime* (3^e année).

PALMADE, ✻ A., ✻, professeur de *Droit civil*.

VIZIOZ, ✻ A., professeur de *Procédure civile* et chargé d'un cours de *Droit civil comparé* (Diplôme d'études supérieures).

BONNARD, ✻ I., ✻, professeur de *Droit administratif* et chargé d'un cours de *Droit constitutionnel* (Diplôme d'études supérieures).

POPLAWSKI, ✻ A., professeur de *Droit criminel* et chargé d'un cours de *Législation industrielle*.

BOYÉ, ✻, professeur de *Droit romain*.

MOUNIER, ✻ A., professeur de *Économie politique*, chargé d'un cours de *Histoire des doctrines économiques* (Diplôme d'études supérieures).

BIBIÉ, ✻, ✻, professeur de *Droit international public*.

RÉGLADE, professeur sans chaire, chargé des cours de *Droit international public* (Licence et Diplôme d'études supérieures).

GARRIGOU-LAGRANGE, agrégé, chargé d'un cours de *Législation financière* (3^e année), d'un cours de *Economie politique* (Diplôme d'études supérieures) et d'un cours de *Législation coloniale* (3^e année).

LABORDE-LACOSTE, ✻ A., professeur à la Faculté de droit d'Aix, chargé d'un cours de *Droit civil* (Licence), des cours de *Droit civil* (Capacité) et d'un cours de *Enregistrement*.

HUBRECHT, chargé de cours (*Droit romain*, 1^{re} année de licence).

M. BEAUDUN, ✻ I., *Secrétaire*.

M^{me} COSTES, *Secrétaire adjointe*.

M. SALINGARDES, ✻ I., *Bibliothécaire*.

COMMISSION DE LA THÈSE

MM. BENZACAR, professeur	Président.
MOUNIER, professeur	} Suffragants.
GARRIGOU-LAGRANGE, agrégé	

LA

CRISE DES EXPORTATIONS ANGLAISES

(1920-1927)

INTRODUCTION

Un sujet sur le commerce extérieur anglais est de ceux qu'il est toujours intéressant de reprendre.

Du point de vue mondial, en effet, l'Angleterre, isolée des continents, et par là même en relations avec tous les grands États maritimes, a vu de bonne heure l'activité de ses habitants s'orienter vers le négoce international dont elle occupe depuis longtemps la première place. Du point de vue national ensuite, nous sommes en partie solidaires de la situation commerciale de notre puissant voisin, la Grande-Bretagne étant le pays du monde qui fait le plus gros chiffre d'affaires avec la France. La proximité des deux nations et la diversité de leurs productions principales, qui se complètent plutôt qu'elles ne se concurrencent, font que l'importance de leurs relations commerciales résiste à l'action des bouleversements économiques les plus violents. D'un point de vue plus parti-

culier enfin, l'Université de Bordeaux a l'avantage de posséder sur la situation économique de la Grande-Bretagne une documentation des plus abondantes, grâce à son Institut d'études et de documentation économiques et sociales dont la fondation est due à la généreuse initiative de M. Albert Kahn.

Si nous envisageons la question plus spéciale des exportations, l'intérêt qui s'y rattache apparaît encore plus puissant, l'équilibre économique de l'Angleterre étant subordonné en grande partie à la possibilité d'écouler à l'extérieur l'excédent de sa production industrielle. En effet, les grandes inventions modernes et, en particulier, l'utilisation de la vapeur permirent à l'Angleterre, favorisée par l'abondance de ses mines de houille, de se constituer un outillage mécanique qui la plaça immédiatement à la tête des grandes nations industrielles. Lorsque, à la fin du ^{xix}^e siècle, la concurrence agricole des pays neufs se fit sentir en Europe, plusieurs des nations du vieux continent, désireuses de conserver une production jugée indispensable, n'hésitèrent pas à protéger leur agriculture par l'établissement de droits prohibitifs à l'entrée des produits étrangers. L'Angleterre, au contraire, fidèle aux directives commerciales dont Cobden s'était fait le champion, s'orienta résolument vers le libre-échange, qui devait en faire la première nation commerciale et industrielle du monde. Par contre, elle sacrifia par le fait même son agriculture. Vaincu par l'infériorité des prix des produits importés, un grand nombre de ses agriculteurs déserta les campagnes et vint dans les villes offrir ses bras à la grande industrie manufacturière. Ainsi la Grande-Bretagne, qui jusqu'au ^{xviii}^e siècle avait été une nation en grande partie agricole, adopta une direction qui la conduisit rapidement à demander à l'étranger une proportion considérable des pro-

duits dont elle a besoin pour nourrir sa population de 45 millions d'habitants. C'est ainsi qu'actuellement elle doit acheter au dehors 68 p. 100 du blé qu'elle consomme, 60 p. 100 de la viande, 54 p. 100 des laitages, 60 p. 100 des œufs qui lui sont nécessaires. Les produits alimentaires qu'elle retire de son propre territoire ne pourraient nourrir ses habitants que deux jours par semaine. Pour les cinq septièmes de sa consommation, elle est tributaire de l'étranger. Or, ces achats qui lui sont indispensables, avec quoi l'Angleterre peut-elle les payer, que donne-t-elle en échange de ces produits agricoles que son sol n'est plus capable de lui fournir ? Elle dispose pour cela de divers moyens. Ses armateurs touchent de l'étranger un fret que l'on évaluait avant la guerre à près de 100 millions de livres sterling. Les nombreux capitaux anglais placés dans des entreprises industrielles ou commerciales situées hors des frontières rapportent tous les ans des sommes considérables qui, sous forme de coupons ou de profits, reviennent aux bailleurs de fonds qui habitent l'Angleterre. Les constructeurs de navires reçoivent de leurs acheteurs étrangers le montant du prix des ventes qu'ils effectuent et qui ne figurent pas sur les statistiques douanières. Enfin, les banquiers de la Cité perçoivent de leurs clients répandus dans le monde entier des commissions qui contribuent à faire entrer en Angleterre les sommes qui lui seront nécessaires pour payer ses importations.

Tous ces éléments sont résumés d'un mot ; ils constituent les principales des exportations invisibles, car elles ne figurent pas sur les registres tenus aux frontières pour les sorties de marchandises. Quoique jouant un rôle considérable dans l'équilibre du commerce extérieur britannique, elles ne sont pourtant pas la source principale des revenus anglais en provenance de l'étranger ; elles sont d'une importance très

inférieure aux exportations visibles, auxquelles nous attribuerons dorénavant le terme général d'exportations, nous réservant de préciser seulement dans le cas des exportations invisibles. De là la prépondérance des exportations en Angleterre, de là l'angoisse qui étreint le pays lorsqu'une crise menace de restreindre ses expéditions à l'étranger. Ses commerçants n'y sont pas seuls intéressés, tous ses habitants en souffriraient directement.

Ce sont précisément les difficultés nouvelles auxquelles se sont heurtées les exportations anglaises depuis la guerre qui accroissent encore l'intérêt d'une étude à ce sujet. Les journaux et les revues anglaises nous apportent, en effet, tous les jours les plaintes qui ne cessent de s'élever chez eux au sujet d'un équilibre économique que les efforts constants et répétés poursuivis depuis la fin de la guerre n'ont pu encore parvenir à rétablir.

C'est cette situation malaisée, cet état de déséquilibre, que nous avons désigné sous le nom de crise, pris dans un sens très général, et sans y attacher aucun caractère temporaire ou périodique.

L'objet de notre travail sera donc constitué par l'étude des exportations anglaises, des diminutions qu'elles ont subies dans les années qui ont suivi la guerre, des causes qui en sont l'origine et des responsabilités auxquelles on doit les attribuer.

Avant d'indiquer le plan suivi et la situation des exportations anglaises avant la guerre, il convient de fixer exactement les limites de notre sujet, de déterminer les divers points que nous avons volontairement laissés de côté.

Tout d'abord, les renseignements qui vont suivre ne se rapportent, sauf exceptions, qu'aux exportations spéciales. Les réexportations ont été négligées, car leurs mouvements,

moins caractérisés que ceux des exportations proprement dites, semblent être déterminés par des causes différentes de celles qui agissent sur celles-ci. Tandis, en effet, que les produits élaborés en Angleterre subissent le contre-coup de toutes les variations de la production dans ce pays, ceux qui, en provenance de l'étranger, y sont seulement entreposés quelque temps ne sauraient en ressentir qu'une influence très indirecte. Les réexportations anglaises dépendent en grande partie de la situation économique des autres nations productrices et de l'activité de la flotte marchande britannique. Nous ne nous en occuperons pas. Les chiffres globaux qui sont cités plus loin ne correspondent donc qu'aux exportations visibles et spéciales.

Les limites de nos observations dans le temps sont constituées par les deux dates extrêmes de 1920 et de 1927. 1920 au début, car les années antérieures correspondent à une époque tellement anormale, les événements économiques y étant dominés par des causes politiques beaucoup plus puissantes, que les conclusions que l'on pourrait en tirer seraient sans valeur dans une période normale de paix. Nos chiffres les plus récents sont de 1927, cette année étant la dernière dont nous puissions avoir des résultats complets.

Nos limites dans l'espace enfin sont faciles à déterminer : les statistiques anglaises se rapportent aux exportations de toute la Grande-Bretagne, à laquelle il convient d'ajouter l'Irlande entière pour la période qui a précédé le 1^{er} avril 1923. Depuis cette date, la partie sud de l'île, qui jouit actuellement de l'indépendance politique, est considérée au point de vue commercial comme un État étranger. Il peut sembler, à première vue, que l'augmentation des exportations anglaises occasionnée par l'ouverture de ce nouveau marché ait dû être compensée par la diminution résultant de la

perte d'un territoire qui participait autrefois à l'exportation nationale. En réalité, il n'en est rien, et les estimations qui ont été faites sont concordantes pour dire que la modification de frontières a entraîné une augmentation des exportations, comme d'ailleurs des importations de l'Angleterre, ce qui prouverait que les exportations anglaises vers les territoires de l'Irlande indépendante sont plus fortes que ne l'étaient autrefois les exportations de cette partie du pays. Quoi qu'il en soit, ce changement étant d'une importance restreinte, il n'en a été tenu aucun compte dans la comparaison des résultats des diverses périodes.

Ce sont les renseignements statistiques se rapportant aux années envisagées qui constituent la première partie de cette étude. Il est, en effet, de toute nécessité de commencer par poser les données très précises du problème. C'est pourquoi, malgré l'aridité des chiffres, nous n'avons pas hésité à en réunir un grand nombre dans les pages qui vont suivre. La seconde partie sera consacrée à rechercher les causes des modifications qui auront été observées, à découvrir les relations qui existent entre les mouvements des exportations et les divers phénomènes qui ont pu les déterminer. Dans une troisième partie enfin, nous nous efforcerons de mettre en relief quelques-unes des responsabilités qui paraissent particulièrement engagées par la crise des exportations anglaises.

Nous avons donc réservé une place des plus importantes aux renseignements statistiques. Les critiques qu'on y oppose souvent doivent tomber, si on ne les considère pas comme l'expression complète de la vérité, mais comme un simple moyen de comparaison. Peu importe, en effet, que la méthode d'évaluation des douanes britanniques entraîne une appréciation inférieure ou supérieure à la réalité, si la même cause d'erreur se retrouve dans toute la série des observations sur

le même sujet. Chacune d'elles sera fausse prise en elle-même, mais leur comparaison permettra des conclusions qui garderont toute leur valeur.

Avant d'en arriver aux années qui ont suivi la guerre, il est indispensable de s'arrêter quelques instants à la période de paix qui l'a précédée. L'année 1913 constituera l'élément stable d'appréciation, l'étalon économique, en quelque sorte, auquel on rapportera les résultats postérieurs, pour leur attribuer l'importance qu'ils méritent. Avant la guerre, le commerce extérieur de la Grande-Bretagne était le plus important du monde. Il était évalué à 31 milliards de francs-or; ceux de l'Allemagne, des États-Unis et de la France ne représentant respectivement que 22, 20 et 14 milliards de francs. Il se décomposait en 17 milliards d'importations et 14 milliards environ d'exportations. Parmi celles-ci, une première classification anglaise permet de distinguer les produits alimentaires, les matières premières, les articles manufacturés, et enfin deux rubriques de peu d'importance : les colis postaux et le bétail non destiné à la consommation. Les statistiques de 1913 nous montrent que sur un total de 525 millions de livres sterling, les produits alimentaires figuraient pour 33 millions, les matières premières pour 66, enfin les articles manufacturés pour 413 millions, constituant à eux seuls les quatre cinquièmes de l'exportation britannique. Les chiffres de 1927, malgré les bouleversements qui ont séparé les deux dates, prouvent que cette proportion est aujourd'hui exactement la même, puisque le total des exportations s'élève à 709 millions de livres et celui des articles manufacturés seuls à 564 millions. C'est pourquoi, négligeant la question des produits alimentaires, les renseignements qui vont suivre se rapporteront surtout à l'exportation des principaux articles manufacturés et à celle d'une matière pre-

mière, le charbon, qui occupe une place prépondérante dans toute la vie économique de l'Angleterre.

La houille tient encore aujourd'hui la première place parmi les combustibles nécessaires à l'activité de l'industrie. La consommation mondiale de charbon, qui n'arrivait qu'à 10 millions de tonnes environ en 1800, s'était élevée à 280 millions en 1875 et atteignait 1.420 millions en 1913 (1). Aussi, l'Angleterre vit-elle ses exportations de houille passer de 6 millions de tonnes à peu près au milieu du xix^e siècle, à 73 millions en 1913, tandis qu'à cette même date, celles de l'Allemagne se chiffraient par 34 millions de tonnes et celles des États-Unis par 20 millions de tonnes environ. A l'intérieur de l'économie britannique, le charbon fournissait plus du dixième en valeur et plus du tiers en poids du total des exportations du Royaume-Uni. L'importance de la demande de houille en Angleterre était due à la fois à la très grande diversité des qualités que l'on extrayait de son sol et aussi à la modicité de son prix de revient, favorisé par la position de ses bassins houillers, tous placés à proximité de la mer ou sur des estuaires faciles à remonter. L'exportation de charbon a un autre avantage : elle procure un fret de retour abondant aux navires qui arrivent chargés de matières premières ou de produits alimentaires d'un poids considérable, et qui ne trouvent trop souvent à embarquer, comme en France, que des objets de luxe ou des articles manufacturés d'un volume très restreint. Elle favorise ainsi l'activité commerciale, en contribuant à réduire les frais de transport. Enfin, c'est surtout le charbon qui a permis à l'Angleterre de se constituer un magnifique outillage, car il est à la base des industries du fer, de l'acier, des constructions maritimes

(1) Maurette, *Les grands marchés de matières premières*, 1922, p. 1 et 2.

et mécaniques qui comptent parmi les plus importantes du pays. Ce sont les raisons qui, pendant la guerre, permettaient à M. Lloyd George de déclarer aux mineurs du Pays de Galles : « Le sang qui bat dans les veines de l'Angleterre est fait de charbon distillé. »

L'industrie du fer et de l'acier dépend étroitement de celle de la houille. Les produits métallurgiques occupaient dans les exportations anglaises de 1913 une place à peu près égale à celle du charbon, soit 10,5 p. 100 de leur valeur totale. Dans cette branche de la production, la Grande-Bretagne, qui avait pris une avance très nette sur ses concurrents, s'était vue dépassée par les États-Unis depuis 1895 et même par l'Allemagne après 1902. Elle gardait cependant en 1913 la seconde place pour l'exportation des produits métallurgiques avec près de 5 millions de tonnes, tandis que l'Allemagne en expédiait plus de 6 millions et les États-Unis près de 3 millions (1). C'était donc un des points sur lesquels la Grande-Bretagne avait à soutenir la lutte la plus vive et aussi la plus inégale, car son minerai de fer s'épuisant lentement, elle devait tous les ans en demander davantage à l'étranger.

Nous signalerons enfin les industries textiles dont la principale est celle du coton. C'est, en effet, l'Angleterre qui, la première, accueillit le nouveau textile en Europe au xviii^e siècle. Favorisée par l'existence des mines et l'abondance d'une main-d'œuvre déjà habile à tisser la laine et le lin, cette industrie prit rapidement une extension telle qu'en 1913 la Grande-Bretagne possédait 43 p. 100 des broches en activité dans le monde. Ses exportations de produits de coton atteignaient 12 p. 100 de la fabrication du fil et 80 p. 100 de

(1) Le Léon, *Le problème de la métallurgie en Angleterre*, 1925, p. 94.

celle des cotonnades (1), égales à cinq fois celles de la France et de l'Allemagne réunies. Les tissus expédiés, évalués à 1 milliard de yards carrés en 1845, dépassaient 7 milliards en 1913 (2). C'était à ce moment, et de loin, l'article qui occupait la place la plus importante parmi les exportations britanniques. Il figurait, en effet, pour plus de 24 p. 100 dans la valeur totale de ces exportations, dépassant nettement celles de charbon et de produits métallurgiques réunis. La seconde des industries textiles en Angleterre, celle de la laine, plaçait également ce pays en tête de la production mondiale. Les pâturages des monts Cheviot lui fournissaient une matière première d'excellente qualité, qui lui permettait une exportation de produits de laine supérieure à celle de l'ensemble des États européens. Dans le total des expéditions britanniques, les articles de laine représentaient 7 p. 100, tandis que les textiles en général, comprenant également les produits de lin, de jute et de coton, formaient 38 p. 100 environ des exportations de la Grande-Bretagne.

(1) Murray, *L'industrie cotonnière anglaise*, 1925, p. 11.

(2) Murray, *op. cit.*, p. 15.

PREMIÈRE PARTIE

LES FAITS

CHAPITRE PREMIER

L'ensemble des exportations.

La méthode la plus communément employée pour apprécier l'importance des exportations d'un pays consiste à reproduire les chiffres correspondant à la valeur de ces exportations exprimée en monnaie nationale. C'est pourquoi nous commençons par un tableau général des exportations mensuelles anglaises de 1920 à 1927 en millions de livres.

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Janvier....	105,8	92,7	63,1	67	64,2	69,5	60,3	55,4
Février....	85,9	68,2	58,3	57,4	67,9	69,3	62,8	52,9
Mars.....	103,6	66,8	64,5	60,9	61,1	70,3	66,4	62,1
Avril.....	106,2	59,8	55,5	62,8	62,8	60,8	52,7	52,6
Mai.....	119,3	43	58	71,5	70,2	64,2	45,7	63,2
Juin.....	116,3	38,1	52,1	62,8	62,2	58,8	50,1	56,1
Juillet....	137,4	43,1	60,4	59,5	71,2	64,8	57,2	56,1
Août.....	114,9	51,3	60	60,1	66,2	61,3	49,7	59,4
Septembre.	117,4	55,2	62,5	63,8	63,2	60,7	50,6	60,6
Octobre...	112,2	62,2	60,3	71,3	68,6	67	53,1	61,1
Novembre.	119,3	62,8	66,4	65,7	67,8	60,9	53	70,6
Décembre.	96,6	59,3	58,8	64,2	69,3	65,7	49,7	58,8
	1.334	703	719	767	795	773	653	709

Le total obtenu pendant l'année 1913 représentait une somme de 525 millions de livres.

Si de tels renseignements sont généralement suffisants pour déterminer les mouvements des exportations, dans le

cas présent ils n'ont qu'une valeur bien minime. La première qualité d'une unité de mesure est d'être invariable. Pour permettre des comparaisons utiles entre les différentes années envisagées, il eût été nécessaire que la valeur de la livre demeurât constante. Or, son pouvoir d'achat a considérablement varié pendant cette période. En 1913, une livre s'échangeait contre une quantité moyenne de produits beaucoup plus considérable qu'en 1920. Il est donc nécessaire de faire usage de correctifs qui compenseront ces modifications. L'emploi des indices des prix de gros, qui représentent les mouvements de l'unité monétaire par rapport aux marchandises achetables, peut paraître suffisant pour atteindre ce but. En réalité, ces indices sont, en général, très différents du prix des marchandises exportées; on ne peut donc les employer. De plus, les exportations comprenant un ensemble d'articles les plus divers, il est très difficile de retrouver les prix correspondant à chacun d'eux pendant une période assez longue. Des recherches en vue de ramener pour les exportations les prix d'après-guerre à ceux de 1913 ont cependant été entreprises de divers côtés et ont donné des résultats assez concordants.

Le *Board of Trade Journal* évalue ainsi les exportations anglaises de 1920 à 1922 au moyen d'une unité monétaire qui serait demeurée constante (1) :

En 1913 : 525.254.000 livres = 100.

En 1920 : 372.476.000 livres = 71.

En 1921 : 261.647.000 livres = 50.

En 1922 : 368.836.000 livres = 69.

(1) *Économiste français*, 17 mars 1923; *Revue économique internationale*, mars 1923.

Le 28 juillet 1924, M. Mac Donald nommait une commission présidée par sir Arthur Balfour, en vue de faire une enquête sur la situation économique de l'Angleterre. Dans son rapport provisoire, cette commission estimait ainsi les exportations anglaises par rapport à un total de 100 en 1913 (1) :

1923.....	79 p. 100.
1924.....	80 p. 100.

De son côté, M. Hirst, qui a dirigé pendant neuf ans la revue *L'Economist*, arrivait à des proportions identiques pour ces mêmes années 1923 et 1924 (2).

Enfin, sir Philipp Cunliffe Lister, président du *Board of Trade*, fournissait à la Chambre des communes, le 25 juillet 1927, les chiffres suivants correspondant aux exportations générales et à celles des produits manufacturés (3) :

	Exportations générales.	Exportations produits manufacturés.
1913	100	100
1924.....	76,1	75,3
1925.....	76	76,8
1926.....	67,9	71,7
1927 (1 ^{er} trimestre).....	75,7	74,4
1927 (2 ^e trimestre).....	78,5	77,7

De l'ensemble de ces renseignements, il résulte que les exportations anglaises ont subi, depuis la guerre, une baisse considérable. Cette baisse peut être évaluée, d'une façon générale, de 20 à 30 p. 100 par rapport aux chiffres atteints en 1913. La diminution a été supérieure à cette proportion en 1926 et surtout en 1921, année pendant laquelle les exportations n'ont pas dépassé la moitié de ce qu'elles étaient en 1913.

(1) Correspondance de l'étranger, 17 août 1925.

(2) Correspondance de l'étranger, 20 mai 1926.

(3) Correspondance de l'étranger, 16 août 1927.

CHAPITRE II

Les principaux articles exportés.

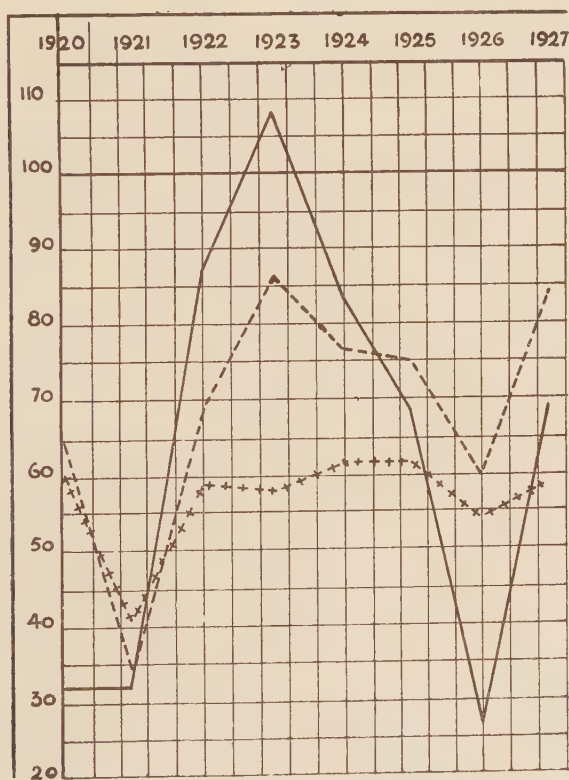
Les évaluations des exportations en poids, volume ou surface, procurent des données beaucoup plus sûres et beaucoup plus précises que les approximations dont on vient de faire état. L'unité de mesure n'est pas ici exposée aux variations qui se produisent trop fréquemment dans la valeur de la monnaie. Ces renseignements ne se rapportent malheureusement qu'aux divers articles pris séparément et ne peuvent être que difficilement utilisés pour étudier les modifications de l'ensemble des exportations. Ils sont cependant des plus intéressants s'ils peuvent être étendus aux spécialités les plus importantes parmi celles qui sont expédiées à l'étranger.

Nous avons rassemblé dans un même tableau les résultats, pour les années 1920-1927, des exportations de houille, de produits métallurgiques, de filés de coton, de tissus de coton et de tissus de laine. Nous avons vu dans l'introduction la place qu'occupent ces produits dans l'exportation anglaise.

Les chiffres expriment pour la houille des millions de tonnes longues, pour les produits métallurgiques des milliers de tonnes, pour les filés de coton des millions de livres anglaises (poids), pour les tissus de coton des millions de

yards carrés et pour les tissus de laine des millions de yards carrés également.

Le graphique ci-après est la reproduction des mouvements des trois principaux articles du tableau. L'indice 100 y est constitué par les chiffres des exportations de 1913.



— Légende. —

- Charbon
- Produits métallurgiques
- + + + + + Tissus de coton

	Houille (1).	Produits métalliques.	Filés coton.	Tissus coton.	Tissus laine.
1913.....	73	4.969	210	7.076	168
1920.....	24	3.251	147	4.435	264
1921.....	24	1.697	145	2.902	117
1922.....	64	3.401	201	4.183	183
1923.....	79	4.319	145	4.140	211
1924.....	61	3.853	163	4.444	221
1925.....	50	3.731	189	4.435	179
1926.....	20	2.988	168	3.834	163
1927.....	51	4.199	200	4.117	169

Une évolution assez semblable se retrouve dans l'ensemble de ces spécialités. La dépression la plus considérable est atteinte en 1921; une amélioration se produit ensuite et aboutit à un maximum en 1923 ou 1924. L'année 1926 accuse une nouvelle descente et 1927 enfin est le témoin d'un relèvement général.

Il existe cependant des particularités propres à chacun de ces articles. La houille est incontestablement le produit dont la courbe représente les variations les plus étendues et les plus irrégulières. Les expéditions de charbon de 1920 et 1921 n'atteignent même pas le tiers de celles de 1913. En 1923, elles dépassent nettement le chiffre de 1913, puis amorcent une descente qui les conduit en 1926 à un total de 20 millions de tonnes, minimum des années d'après-guerre.

Les produits métallurgiques, solidaires pour une grande part de la situation de la houille, passent de près de 5 millions de tonnes en 1913 à un minimum de 1.700.000 tonnes en 1921. Ils se relèvent immédiatement, se rapprochent en 1923 des résultats de 1913, accusent une seconde dépression légèrement inférieure à 3 millions de tonnes en 1926 et remontent en 1927 au-dessus de 4 millions de tonnes. Dans

(1) Le charbon de soute n'est pas compris dans ces chiffres.

l'ensemble, leur situation paraît plus favorable que celle de la houille. Depuis 1921, les exportations de produits métalliques ne sont pas descendues au-dessous des trois cinquièmes de leur total de 1913.

Les années les moins avantageuses pour les exportations de filés de coton sont 1921 et 1923, où elles sont évaluées à 145 millions de livres. Par contre, elles dépassent et atteignent en 1922 et 1927 le chiffre de 200 millions de livres, inférieur de 10 millions seulement à celui d'avant-guerre.

Quant aux tissus de coton, les quantités qui en étaient envoyées à l'étranger dépassaient 7 milliards de yards carrés en 1913. Depuis la guerre, elles ont fait preuve d'une stabilité relative, se chiffrant régulièrement entre 4 milliards et 4 milliards 1/2 de yards carrés, sauf en 1926 et en 1921. Pendant cette dernière année, elles atteignaient leur minimum un peu au-dessous de 3 milliards de yards carrés. Si on ne tient pas compte des résultats exceptionnels de 1921 et 1926, on doit admettre que les exportations de tissus de coton ont subi une réduction égale aux deux cinquièmes environ de leur total d'avant-guerre.

Cette remarque est d'une importance capitale, par suite de la prépondérance de la place de ces produits dans l'ensemble des exportations anglaises.

Parmi celles-ci, les tissus de laine peignée et tissée sont les seuls des articles importants qui n'aient pas souffert des conséquences de la guerre. Leurs expéditions, après avoir été marquées par un accroissement extraordinaire en 1920, puis par une réduction très accentuée en 1921, se maintiennent, en effet, depuis cette date à un niveau à peu près égal ou supérieur au chiffre de 168 millions de yards carrés qui était celui de 1913.

CHAPITRE III

La direction des exportations.

Après avoir déterminé les articles qui ont eu surtout à supporter cette baisse des exportations, il est d'un grand intérêt de localiser la crise, de connaître les clients dont les demandes en Angleterre ont diminué par rapport à la période d'avant-guerre. Ces précisions sont nécessaires pour retrouver les causes qui doivent être incriminées, et surtout pour établir l'importance de l'action de chacune d'elles.

Les tableaux qui suivent représentent les directions prises par les exportations anglaises. Les chiffres sont ceux du pourcentage correspondant à la part de chacun des pays importateurs. Les observations portent sur les années 1913, 1920, 1925 et 1927.

Il importe de remarquer qu'une même proportion ne correspond pas pour chacune de ces dates à une même quantité de marchandises exportées. Le total des exportations ayant diminué, une égalité de pourcentage aux quatre époques envisagées implique pour les années d'après-guerre une diminution de 20 à 30 p. 100 par rapport à 1913 (1).

(1) *Écho commercial et industriel*, 1^{er} avril 1926, et *Board of Trade Journal*, 16 février 1928.

	1913	1920	1925	1927
<i>Empire britannique :</i>				
Inde.....	13,38	13,58	11,73	12,64
Australie.....	6,56	4,69	8,21	9,09
Afrique du Sud.....	4,23	3,68	4,18	4,51
Canada.....	4,53	3,20	3,76	4,35
Nouvelle-Zélande.....	2,06	1,99	3,15	2,91
Terre-Neuve.....	0,17	0,08	0,19	0,12
Protectorats.....	6,26	7	8,09	8,94
Total.....	37,28	34,22	39,31	42,56
<i>Europe :</i>				
Allemagne.....	7,74	1,63	6,03	6,21
Belgique.....	2,52	3,67	2,55	2,45
Espagne.....	1,49	1,44	1,40	1,52
France.....	5,51	10,19	4,23	3,51
Italie.....	2,78	2,97	2,57	2
Pays-Bas.....	2,94	3,57	3,39	3,15
Russie et nouveaux États....	3,45	0,90	2,23	2,25
Scandinavie.....	3,85	7,70	4,17	3,99
Suisse.....	0,80	0,95	1,26	1,14
Grèce.....	0,49	0,96	0,83	3,24
Portugal, Açores.....	0,63	0,82	0,58	
Autres pays d'Europe.....	1,82	1,97	1,95	
Total.....	34,07	36,77	31,19	29,46
<i>États-Unis.....</i>	5,58	5,78	7,10	6,76
<i>Amérique latine.....</i>	10,63	8,69	10,19	9,88
<i>Asie sauf Inde.....</i>	8,47	9,94	7,70	
<i>Afrique sauf possessions britann....</i>	4,53	5,37	4,50	

Une autre classification du *Board of Trade* permet une répartition plus générale.

	Europe.	Afrique.	Asie.	Amérique du Nord.	Amérique du Sud.	Australasie.
1913....	34,6	9,8	25,2	11,9	9,5	8,7
1925....	32	11,6	22,8	13	9,1	11,4
1927....	30,2	12	23,5	13,1	8,9	12

Les enseignements qui se dégagent de la comparaison de ces chiffres sont des plus précieux.

Ils permettent d'affirmer que bien peu d'États présentent

une augmentation de pourcentage supérieure à la diminution générale des exportations, ce qui prouve que tous les anciens clients importent actuellement d'Angleterre moins de marchandises qu'autrefois. L'Australie et quelques petits États : la Nouvelle-Zélande, la Suisse, la Grèce, font seuls exception à cette règle. Quant aux diminutions les plus importantes, elles se relèvent dans les exportations vers la Russie, l'Allemagne, la France, l'Amérique du Sud et l'Asie tant britannique qu'étrangère. On peut remarquer également que les envois en Russie, en Allemagne et vers la plupart des Dominions, après être passés par un minimum en 1920, se sont nettement relevés dans les années suivantes. L'évolution a été toute contraire dans le cas de la France, de la Belgique et de la Scandinavie qui ont fait leurs plus gros achats en Angleterre en 1920 et qui les ont restreints par la suite.

Un des précédents tableaux a nettement indiqué que parmi les principales exportations britanniques, celles de charbon et de tissus de coton avaient particulièrement souffert de la crise d'après-guerre. Ces deux articles étant des plus importants par le rôle qu'ils jouent dans l'équilibre économique de l'Angleterre, il est intéressant d'en faire une étude plus détaillée, de rechercher pour chacun d'eux, comme on vient de le faire pour l'ensemble des exportations, les modifications qui se sont produites dans les demandes des pays importateurs.

Ce tableau indique les directions des exportations de tissus de coton en millions de yards linéaires (1).

(1) *Bulletin quotidien*, 25 novembre 1927.

	1913	1924	1925	1926
Inde britannique.....	3.057	1.553	1.335	1.460
Chine, Japon, Hong-Kong.....	773	340	202	204
Asie méridionale.....	539	300	407	299
Amérique du Sud.....	582	412	492	383
Balkans, Proche Orient.....	477	365	432	249
Europe sauf Balkans.....	388	498	554	379

Il ressort de ceci que la diminution est générale. L'Europe seule a maintenu à peu près son chiffre d'avant-guerre. Mais les exportations vers l'Asie, qui constituaient plus des trois cinquièmes du total, se sont effondrées au point de ne plus représenter que 45 p. 100 environ de ce qu'elles étaient en 1913. Dans le Manchester Guardian du 13 mars 1924, M. le professeur Daniels établissait qu'à ce moment, et par rapport à 1913, les exportations de tissus anglais de coton s'élevaient à 44 p. 100 vers les Indes et la Chine et à 71 p. 100 vers l'Amérique du Sud et du Centre, ce qui confirme les renseignements précédents.

La situation du charbon mérite également une attention toute particulière. Voici les importations de houille anglaise des principaux clients de la Grande-Bretagne exprimées en 1.000 tonnes longues.

L'année 1926 n'a pas été prise en considération, l'Angleterre s'étant trouvée dans l'obligation d'importer, depuis le mois de mai, des quantités de charbon à peu près égales à celles qu'elle avait expédiées au début de l'année.

	1913	1922	1923	1924	1925
Allemagne.....	8.952	8.345	14.806	6.824	4.164
Argentine.....	3.694	2.021	2.461	3.115	2.645
Belgique.....	2.031	3.489	6.504	3.329	2.485
Brésil.....	1.887	1.013	1.151	798	1.096
France.....	12.775	13.579	18.826	14.534	10.234
Hollande.....	2.018	»	6.794	2.743	1.526
Irlande.....	»	»	1.485	2.471	2.243
Italie.....	9.647	6.341	7.592	6.706	6.810
Suède.....	6.861	4.089	3.168	3.549	2.726
Norvège.....			1.609	1.821	1.749

Quant à la Russie, ses importations d'Angleterre, qui s'élevaient à 6 millions de tonnes environ en 1913, n'ont pas dû atteindre un maximum de 1 million 1/2 de tonnes dans la plus favorable des années comprises entre 1920 et 1924.

Ce tableau permet quelques remarques des plus intéressantes. On est tout d'abord frappé par l'importance vraiment extraordinaire qu'ont prise les exportations de charbon en 1923. Au cours de cette année, les chiffres de 1913 ont été largement dépassés, en particulier pour l'Allemagne, la France, la Belgique et la Hollande. Dans les années suivantes, au contraire, la demande a beaucoup diminué, et en 1925, aucun des anciens clients n'a importé autant de charbon anglais qu'en 1913. L'Allemagne, l'Argentine, l'Italie et la France ont particulièrement restreint leurs achats. La Belgique est le seul pays qui les ait maintenus à un chiffre supérieur à celui d'avant-guerre. Quant à l'Irlande, les quantités de charbon anglais qu'elle consommait en 1913 étaient peut-être aussi élevées qu'aujourd'hui, mais elles ne figuraient pas alors au nombre des exportations n'ayant pas à franchir une frontière qui n'a été établie qu'en 1923.

Les enseignements de cette première partie peuvent ainsi se résumer : le montant des exportations anglaises a subi, de 1913 à 1921, une diminution de 50 p. 100 environ. Cette diminution s'est atténuée par la suite ; on peut l'évaluer à une moyenne de 25 p. 100 pour les années comprises entre 1922 et 1927. Le charbon et les tissus de coton britanniques ont été particulièrement touchés par cette réduction. Elle provient surtout de l'affaiblissement qui se manifeste dans les commandes de la clientèle européenne et asiatique de l'Angleterre.

Il ne faudrait pas croire cependant que la Grande-Bretagne soit seule à souffrir d'une crise de ses exportations. On

a, au contraire, remarqué depuis la guerre que le commerce mondial tout entier avait considérablement ralenti. L'importance de ce mouvement est très difficile à déterminer; les avis, à ce sujet, sont des plus partagés. A la suite d'une enquête entreprise en Angleterre sous la présidence de M. Balfour, un rapport, publié en 1926, établissait que la part britannique dans le commerce mondial avait augmenté entre 1913 et 1923. D'autres évaluations, en particulier celle de M. Layton, admettent que la réduction a été à peu près de même importance en Angleterre et dans l'ensemble des pays commerçants. Enfin, des enquêtes plus récentes affirment, au contraire, que la diminution moyenne des transactions mondiales a été inférieure à celle qui apparaît dans le commerce britannique. Un rapport publié, au début de 1928, par le parti libéral reproduit le résultat d'une enquête de la Société des Nations, qui attribue au commerce anglais dans le total mondial une part égale à 13,93 en 1913, à 13,01 en 1924 et à 12,43 p. 100 en 1925 (1).

Le président du *Board of Trade*, sir Philipp Cunliffe Lister, fournissait une estimation à peu près semblable à la Chambre des communes en 1927. Pour lui, la part revenant à l'Angleterre dans le total général des exportations était passée de 13 p. 100 en 1913 à 12 p. 100 en 1925 (2).

Il semble donc que l'on puisse admettre que depuis 1924, tout au moins, le commerce anglais s'est trouvé en état d'infériorité vis-à-vis de la moyenne mondiale, et que cette infériorité a été en s'accroissant au cours des années suivantes. Aux lendemains immédiats de la guerre, en effet, quelques-unes des grandes nations européennes avaient été tellement

(1) *Revue d'économie politique*, 1928, n° 2.

(2) Correspondance de l'étranger, 16 août 1927.

bouleversées par le cataclysme que leur activité économique internationale en avait été presque complètement anéantie. C'est surtout à ce fait que l'on doit attribuer la réduction générale des transactions à ce moment. Par la suite, leur situation s'est notablement améliorée et quelques-unes n'ont pas tardé à jouir d'une véritable prospérité.

Le commerce international a cependant continué à ressentir les atteintes d'un protectionnisme qui s'est accru à la suite de la guerre et d'une atmosphère de crainte et méfiance que les traités de paix n'ont pas réussi à faire disparaître. L'instabilité monétaire, rendant aléatoires les opérations à terme, a également sa large part de responsabilité dans ce ralentissement du commerce.

Ce sont toutes ces causes, valables pour l'ensemble des pays commerçants, que nous retrouverons parmi les sources de la crise anglaise. Il s'y ajoute, dans le cas qui nous occupe, des raisons spéciales qui ont déterminé en Grande-Bretagne un ébranlement économique d'une exceptionnelle gravité.

DEUXIÈME PARTIE

LES CAUSES

CHAPITRE PREMIER

La crise économique de 1920-1921.

La particularité la plus marquante des observations relatives aux exportations anglaises dans les années qui ont suivi la guerre est, sans contredit, la baisse extraordinaire correspondant aux années 1920 et 1921. L'explication de ce phénomène est, en réalité, bien facile : il n'est en Angleterre que la manifestation locale d'une crise générale qui a secoué à ce moment le monde producteur tout entier.

Les crises de surproduction consistent en un désaccord, un déséquilibre entre l'offre et la demande, entre la production et la consommation, la première dépassant la seconde. Les deux facteurs de cette comparaison peuvent avoir leur rôle propre dans ce désordre ; la production a pu croître sans une hausse correspondante de la consommation, celle-ci, au contraire, a pu se restreindre sans que la production diminue ; l'offre, enfin, a pu augmenter pendant que la demande diminuait, ce qui a occasionné un trouble plus grave encore. Que des phénomènes de ce genre soient assez fréquents de nos jours, c'est ce qui ne doit étonner personne. Dans un régime d'économie primitive, il est, en effet, relativement facile au producteur de prévoir les commandes qu'il aura à satisfaire. L'artisan du moyen âge, qui n'avait de clients que dans le rayon limité de sa commune, pouvait aisément pro-

portionner sa production aux besoins de la consommation. Aucune des causes susceptibles d'influer sur la demande n'échappait à l'attention de celui qui les voyait agir sous ses yeux mêmes. Une mauvaise récolte, une épidémie, des troubles civils réduisant la capacité d'achat des consommateurs étaient connus dès leur première manifestation par le producteur qui restreignait alors son activité. Dans un régime semblable, les crises de surproduction n'étaient pas à craindre, celles de sous-production seules causaient des ravages dont l'histoire du moyen âge nous donne de trop nombreux exemples.

Mais aujourd'hui la situation est complètement renversée. Après avoir évolué d'une façon lente et continue, la production a subi une véritable révolution au cours du xix^e siècle. L'invention de la machine à vapeur, accompagnée d'un rassemblement toujours plus grand de la population dans les centres industriels, la mobilisation des capitaux et leur concentration sous forme de sociétés anonymes ont donné naissance à la grande industrie déjà si différente du régime des manufactures que l'on rencontre en Europe dès les xvii^e et xviii^e siècles. Le producteur ne connaît plus le consommateur. Il satisfait les demandes que lui passent des intermédiaires, qui eux-mêmes ont des représentants dans les diverses parties du monde. La production se fait souvent en grandes séries pour une clientèle située aux antipodes et dont les besoins sont prévus avec une avance quelquefois considérable. Qu'y a-t-il d'étonnant, dans ces conditions, si parfois la production et la consommation ne s'accordent pas parfaitement. Ce qui semble surprenant, au contraire, c'est que, dans un régime d'économie inorganisée comme celui dans lequel nous vivons, un régime où les divers membres d'une même sorte d'activité travaillent pour une même clientèle,

chacun pour son compte personnel, très souvent sans aucune liaison entre eux, sans aucune coordination, les crises ne sévissent pas à l'état endémique et n'aient pas des conséquences plus graves que celles que nous les voyons produire.

Il est vrai que, d'une part, les intermédiaires en constituant des stocks, d'autre part, la liberté et la rapidité des communications en permettant de répartir l'excédent de production sur les régions qui en sont les moins saturées, arrivent à en limiter les effets et à les rendre plus supportables.

Au lendemain de la guerre, le monde producteur s'est trouvé dans des circonstances particulièrement graves. Le cataclysme avait bouleversé de longues étendues de frontières, anéanti une part considérable de l'outillage industriel, ruiné le pouvoir d'achat d'une masse énorme de consommateurs, supprimé enfin 10 millions d'individus producteurs de la veille. Quelle allait être la résultante économique de l'ensemble de ces modifications?

Les pays dont l'outillage était resté intact ou même s'était développé sous l'influence des besoins grandissants de la défense nationale prirent une décision immédiate. Ils ne retinrent que deux des éléments nouveaux issus du bouleversement auquel ils venaient d'assister : d'une part, quelques-uns de leurs concurrents les plus redoutables venaient d'être profondément atteints dans leurs forces productrices, d'autre part, l'accroissement de leurs possibilités industrielles leur permettait de s'emparer immédiatement de la place qui, désormais, était laissée libre. Il y avait bien la question de la sous-consommation possible de leurs anciens clients, mais ils ne s'y arrêtèrent pas, les premières commandes lancées sur le marché mondial tendant à prouver l'importance très

restreinte de cette influence. C'est, en effet, un phénomène qui a été noté chez toutes les nations belligérantes ; la joie pour les combattants d'être enfin délivrés des dangers mortels qui les menaçaient à tous les instants, la satisfaction pour de nombreux non-combattants de n'avoir plus à subir les dures privations nécessitées par l'état de guerre, firent que les lendemains de l'armistice virent une débauche de dépenses qui contribuèrent à affermir les industriels dans leur décision de production à outrance. En dehors des causes psychologiques dont nous venons de faire état, des causes purement économiques agirent dans le même sens. La nécessité pour les anciens soldats de se reconstituer un vestiaire civil, l'exécution des réparations immobilières retardées par suite des hostilités, la reconstruction enfin et surtout des régions dévastées contribuèrent à une accélération, à un développement de la demande qui ne pouvaient être que passagers. Aussi, malgré l'incertitude du lendemain, malgré l'ignorance de la valeur des débouchés entrevus, les entreprises existantes se mirent-elles à travailler au maximum, suivies bientôt de toutes celles dont l'outillage de guerre put facilement se transformer.

Le prix de vente des marchandises ne tarda pas à monter d'une façon rapide et continue, le taux de l'escompte s'éleva, signes précurseurs d'une crise économique. Le Japon tout d'abord, qui avait conservé intacte sa capacité de production, vit son commerce extérieur dépasser en 1919 le triple de ce qu'il était en 1913, ses exportations de textiles quadrupler dans le même temps. Les exportations des États-Unis, qui étaient de 2 millions 1/2 de dollars en 1913, approchèrent en 1919 et dépassèrent en 1920 8 millions de dollars. Ce fut la période d'essor. Les mêmes phénomènes se produisirent en Angleterre. Son territoire était resté à l'abri de l'invasion ;

ses usines subventionnées par le gouvernement avaient accru leur production, arrivant difficilement à la mettre au niveau des besoins de jour en jour plus considérables de la guerre moderne. A l'armistice, les industriels anglais continuèrent, espérant s'emparer des marchés que ne pouvaient plus approvisionner une Allemagne vaincue et en proie à la révolution et une France ruinée dans ses départements les plus productifs. Son commerce extérieur total, qui atteignait 31 milliards de francs-or en 1913, passa à 65 milliards de francs-or en 1919. Les prix de gros, qui étaient à 250 au début de 1919, s'élevèrent progressivement jusqu'aux environs de 350 en juillet 1920. Dès le 20 avril 1920, la Banque d'Angleterre avait porté le taux de l'escompte à 7 p. 100. Mais le point culminant de la courbe fut bientôt atteint, et aussitôt ce fut la descente qui prit même la forme d'une véritable débâcle. Peu à peu, en effet, l'offre rattrapa la demande, la dépassa, et la production continuant à s'accroître, le marché fut engorgé et les stocks s'accumulèrent. Les prix ne tardèrent pas à baisser, bientôt à s'effondrer.

Le Japon fut le premier atteint; la balle de soie, qui se vendait 4.360 yens le 20 janvier 1920, tomba à 1.120 yens le 28 mai. Les prix de gros des États-Unis, qui étaient à 270 en mai 1920, tombaient au-dessous de 150 à la fin de 1921. L'index des prix de gros de la Grande-Bretagne, que nous avons vu au voisinage de 350 en juillet 1920, avait perdu 150 points un an après.

La brutalité de la baisse des prix avait été accentuée par un phénomène psychologique que l'on retrouve dans toutes les crises et qui pousse les consommateurs à restreindre leurs achats au plus strict minimum en période de baisse, espérant les réaliser plus tard à un prix encore plus avantageux.

Les années 1920 et 1921 furent donc les témoins d'une

crise très violente. La baisse des prix avait été occasionnée par une réduction impitoyable des dépenses. Peu à peu, les achats indispensables nécessités par la cessation des hostilités avaient été faits, et pour certains, la hausse exagérée des prix avait été un premier frein aux dépenses de luxe. C'est alors, mais alors seulement, que les producteurs s'aperçurent de leur erreur et s'orientèrent vers la baisse des prix, seule susceptible de leur permettre d'écouler les stocks considérables qui ne cessaient de se former. Ce fut la course opposée à celle qui s'était produite quelques mois plus tôt, la course à la baisse qui, au lieu de favoriser les transactions, les entrava au contraire et réduisit le commerce mondial, tant intérieur qu'extérieur, à des proportions très inférieures à celles d'avant-guerre.

Que la Grande-Bretagne ait été particulièrement frappée, il n'y a là rien d'étonnant. La première parmi les grandes nations, elle avait favorisé chez elle la grande industrie, lui assurant une avance que ses principaux concurrents ne parvenaient à rattraper qu'au prix des plus grands efforts. Ce fut elle aussi qui eut à subir le plus durement les inconvénients de cette économie nouvelle. Nation vivant en grande partie de son industrie et de son commerce extérieur, elle fut profondément atteinte par la crise de 1920-1921. Une majorité de sa population en supporta les conséquences directes. Les chiffres fournis dans notre première partie prouvent que, de l'avis du *Board of Trade*, les exportations anglaises ne dépassèrent pas, en 1921, la moitié de leur total de 1913.

De ce premier coup reçu au lendemain de la guerre, le commerce extérieur anglais ne devait plus se relever complètement, et encore aujourd'hui il recherche vainement son équilibre d'autrefois.

Quelles sont les causes qu'il est possible de placer à l'ori-

gine de cette crise? Avant tout, nous l'avons vu, des raisons purement économiques. Les illusions que se firent les producteurs britanniques sur la capacité de consommation d'un monde bouleversé par la guerre. Le peu de clairvoyance que fit naître chez eux l'espoir de s'emparer de nouveaux marchés. La confiance, enfin, qu'ils manifestèrent en la supériorité de leur production. Ce serait sans doute une charge bien lourde si elle n'était supportée en même temps par les chefs d'industrie de tous les grands pays du monde.

Qu'il y ait eu d'autres raisons qui contribuèrent à la gravité de la crise de 1920-1921 en Angleterre, c'est incontestable. Nous en retrouverons quelques-unes plus loin, parmi celles qui maintiennent encore aujourd'hui l'économie britannique dans un état de grave dépression. Mais nous croyons que dans cette première période de notre étude elles n'ont joué qu'un rôle secondaire, et que si elles ont aggravé la crise, elles n'en sont nullement la source principale.

Il a pu sembler à certains que la politique de redressement monétaire poursuivie dès la fin de la guerre par le gouvernement britannique ait été pour quelque chose dans cette perturbation économique. C'est une question qui sera reprise plus tard, mais on peut indiquer dès maintenant que cette action gouvernementale n'a certainement pas eu d'influence sérieuse dans la période 1920-1921. Les études faites à ce sujet prouvent, en effet, que la déflation ne commença à se manifester que vers la fin de 1921. Le cours de la livre, par rapport au dollar, ne s'éleva que dans les premiers mois de 1921, alors que la baisse des prix de gros, correspondant au déclenchement de la crise en Angleterre, avait commencé dès le mois d'août 1920, suivant, avec trois mois de retard, la baisse des prix américains. Il est donc permis de croire que la déflation pratiquée par le gouvernement anglais a été

une des conséquences, plutôt qu'une des causes, de la baisse des prix.

Il est enfin un dernier point que l'on doit envisager avant de terminer ces considérations sur la crise de 1920-1921, c'est l'influence qu'a pu avoir à ce moment la hausse du taux de l'escompte sur les événements économiques. Parmi les premières manifestations qui précédèrent la crise, on peut noter, en effet, un appel à la prudence lancé par le *Federal Reserve Board* aux banques américaines dès novembre 1919. De plus, c'est le 20 avril 1920 que la Banque d'Angleterre porta son taux d'escompte à 7 p. 100, restreignant ainsi les facilités de crédit à la production, alors que les prix anglais ne devaient commencer à baisser qu'au mois d'août suivant.

Il semble donc que ce resserrement de crédits puisse être considéré comme le point de départ des perturbations qui allaient bientôt suivre. Mais peut-on reprocher aux banques de ne pas exposer l'argent qui leur a été confié à des spéculations exagérées, de refuser de le lancer dans des affaires qui leur semblent dépourvues de toute garantie? C'est au contraire le rôle des banques de mettre en garde les producteurs qui se laissent entraîner par des espérances sans fondement, et d'empêcher une aggravation de la crise qui s'annonce, en refusant d'associer plus longtemps leurs capitaux à des entreprises qui leur semblent vouées aux échecs les plus certains. C'est ce qu'elles firent en 1920 et nul ne saurait s'en étonner.

CHAPITRE II

L'appauvrissement de la clientèle.

Si l'on ne devait tenir compte que de l'avis des publicistes anglais, la cause prépondérante, fondamentale du marasme des exportations britanniques serait certainement la diminution, et même, à certains moments, l'anéantissement du pouvoir d'achat de quelques-uns de leurs anciens clients européens. La grande majorité des critiques anglais oublia, en effet, pendant les premières années qui suivirent la guerre, la concurrence de plus en plus sérieuse que leur faisait l'Allemagne quelque temps auparavant, pour ne plus voir en elle que l'un des anciens marchés britanniques désormais sans valeur par suite de la ruine de ses habitants. De là l'orientation politique dans le sens du relèvement des anciens empires centraux, pratiquée d'une façon continue par une Angleterre persuadée de la solidarité économique qui unit de plus en plus les nations entre elles.

Le *Sunday Times* du 23 décembre 1921 écrivait : « M. Lloyd George est d'avis que si le paiement des dettes doit faire rester l'Europe dans son impossibilité actuelle d'acheter, il est préférable de le suspendre. »

C'est encore M. Lloyd George qui proposait la résolution suivante à la Conférence de Cannes en 1922 :

« Les puissances alliées considèrent que la reprise du commerce international à travers l'Europe et le développe-

ment des ressources de tous les pays sont indispensables pour accroître le volume du travail productif et pour soulager les souffrances qui s'étendent sur les peuples européens. Ceci comporte que tout obstacle à la marche des affaires sera supprimé, que des crédits abondants seront fournis aux peuples les plus faibles, que toutes les nations coopéreront au rétablissement de la prospérité normale. » (1).

C'est que l'Allemagne était bien le principal client européen de la Grande-Bretagne en 1913. L'Inde était le seul pays au monde qui importât plus de marchandises anglaises que l'Allemagne. Et voici qu'à la suite de la guerre, à la suite de la révolution arrêtant la vie économique du pays, la part de l'Allemagne dans les exportations anglaises tombait à 1,63 p. 100 en 1920. Le coup était d'importance pour l'Angleterre, d'autant qu'il n'était pas isolé. Les nouveaux États de l'Europe centrale se montraient, en effet, des clients beaucoup moins précieux que l'ancienne Autriche-Hongrie. On doit y voir, sans aucun doute, une des manifestations de l'autonomie économique qu'ils entendent désormais conquérir, mais au début surtout, le désordre qui régna chez eux après l'armistice, la désorganisation de la production qui s'ensuivit furent pour beaucoup dans la diminution qu'eurent à subir les importations de ces pays.

Les diverses études qui ont tenté d'évaluer les exportations anglaises vers l'Europe centrale sont d'accord pour les estimer en 1920 au tiers environ de ce qu'elles étaient en 1913.

Il est un autre client de la Grande-Bretagne qui fut bouleversé d'une façon plus profonde encore par les événements qui ont suivi la grande guerre. C'est la Russie. Atteinte dans

(1) Gignoux, *L'après-guerre et la politique commerciale*, 1924, p. 189.

ses forces vives par une révolution sanglante, elle fut soumise ensuite à une expérience collectiviste qui, en incitant les paysans à limiter leur production à leur consommation personnelle, tarit la source de ses exportations et lui interdit par là même d'acheter au dehors ce dont elle avait besoin avant la guerre. L'Angleterre, qui expédiait en Russie, en 1913, 3,45 p. 100 de ses exportations totales, ne lui en envoyait plus, en 1920, que 0,90 p. 100. Encore doit-on tenir compte que, dans l'intervalle, le total des exportations anglaises a considérablement baissé, comme on l'a déjà vu.

Il est donc incontestable que la ruine de quelques-uns des marchés européens a été une des raisons de la diminution des exportations anglaises. Mais il nous semble nettement exagéré d'en faire la cause principale, comme on semble fréquemment l'admettre outre-Manche.

Quoique étant deux des principaux clients de l'Angleterre avant la guerre, l'Allemagne et la Russie réunies ne recevaient cependant que 11,19 p. 100 de ses expéditions. La réduction de cette part au quart de sa valeur, proportion qui n'a même pas été atteinte, ne saurait fournir une explication sérieuse à la diminution de 20 à 30 p. 100 que subit actuellement l'ensemble des exportations britanniques.

On peut également remarquer qu'en 1920, année qui fut particulièrement influencée par le facteur que nous étudions, la part de l'Europe atteignit 36,77 p. 100, alors qu'elle n'était que de 34,07 en 1913.

De plus, il est facile de noter que ce facteur perd de jour en jour de son influence et que l'Allemagne, grâce à un rétablissement des plus énergiques, voit ses importations en provenance de l'Angleterre se rapprocher sensiblement des proportions qu'elles atteignaient avant la guerre. Quant à la Russie, une politique de moins en moins doctrinaire, et

s'inspirant davantage des nécessités économiques, lui permet de se relever lentement et d'acheter à l'étranger les produits dont elle fut privée pendant ces dernières années. La *Vie économique des Soviets* du 1^{er} juin 1926 affirme même que les exportations anglaises en Russie, qui se chiffraient par 27 millions de livres en 1913 et étaient tombées à 4 millions 1/2 en 1920, avaient de nouveau, en 1923, atteint le total d'avant-guerre, ce qui, en tenant compte de la différence du pouvoir d'achat de la monnaie, semble n'impliquer qu'une diminution d'un tiers environ.

A côté des nations européennes dont nous venons de parler, il en est d'autres dont les possibilités d'achat semblent avoir été sérieusement entamées, mais dont la critique anglaise fait beaucoup moins état : il s'agit de la Chine et de l'Inde.

La Chine, qui recevait en 1913 2,82 p. 100 des exportations anglaises, a vu cette proportion réduite à 1,44 p. 100 en 1927. La baisse, quoiqu'elle ne soit pas d'une importance considérable en elle-même, est cependant digne d'être notée, car elle s'est surtout produite entre 1925 et 1927, ce qui nous indique bien son origine. Les troubles politiques qui secouent la Chine depuis quelque temps entravent l'activité d'une grande partie des producteurs indigènes et ont de graves répercussions sur le commerce extérieur de ce pays.

Nous arrivons enfin à l'Inde anglaise, qui était avant la guerre, et qui est restée, le premier des clients de la Grande-Bretagne. Sa part, qui était de 13,38 p. 100 en 1913, n'atteignait plus que 11,73 p. 100 en 1925, fait d'autant plus remarquable que pendant la même période les chiffres correspondant à l'ensemble des dominions passaient de 37 à 39 p. 100 environ.

La concurrence, celle du Japon en particulier, peut être

tenue pour partiellement responsable de cet état de chose, mais il est cependant deux remarques qui semblent dignes d'être notées, car elles mettent en relief d'autres causes de cette diminution des importations indiennes.

La production des Indes, d'abord, est avant tout une production agricole; or, toutes les statistiques prouvent que les prix des produits agricoles sont parmi ceux qui ont le moins subi l'influence de la hausse des dernières années. D'où un appauvrissement relatif des habitants de l'Inde coïncidant aux mêmes époques avec un enchérissement considérable des tissus de coton anglais, dont les prix en 1923, 1924 et 1925 dépassèrent les 200 d'un indice égal à 100 en 1913. Aussi, voyons-nous les exportations de ces produits vers l'Inde, qui en 1913 portaient sur 3 milliards de yards, descendre en 1925 à 1 milliard 300 millions seulement, entraînant une crise sans précédent dans l'industrie cotonnière anglaise. Le second des faits qui a certainement influencé la vie économique des Indes est la campagne nationaliste et antibritannique dont Gandhi a été l'animateur au cours des dernières années. Pour se libérer définitivement du joug de l'étranger, Gandhi recommande à ses compatriotes un boycottage impitoyable de toutes les marchandises anglaises. Il prêche non seulement la non-coopération des indigènes à l'administration du pays, à laquelle la réforme de 1919 leur donne le droit de participer, mais il leur promet surtout l'autonomie complète pour le jour où le « khadar », étoffe indigène, aura complètement remplacé les tissus britanniques; et de fait, de nombreux habitants de l'Inde sont aujourd'hui revenus aux étoffes grossières livrées par les fabricants du pays. Il convient de noter cependant que l'influence de Gandhi est actuellement en baisse, et que les idées de coopération gagnent tous les jours du terrain.

La crise angoissante que subissent en ce moment les producteurs anglais de tissus de coton, et qui se traduit par une exportation de plus de 7 milliards de yards carrés en 1913, descendant après la guerre à des chiffres dont aucun n'atteint 4 milliards 1/2, s'explique facilement, si l'on tient compte de cette particularité que la moitié des exportations de tissus de coton anglais se dirigeait en 1913 vers les Indes et la Chine, et qu'en 1924, comme on l'a déjà vu, la part de ces deux pays avait été réduite de 56 p. 100.

L'étude des destinations des exportations prouve que les cotonnades reçues par tous les clients anglais, sauf ceux d'Extrême-Orient, sont passées de 2.706 millions de yards carrés en 1913 à 2.691 millions en 1925, accusant une diminution insignifiante de 15 millions de yards carrés, tandis que les importations de l'Extrême-Orient s'effondraient de 4.369 millions à 1.946 millions pendant cette même période (1).

Il ne faut pas chercher ailleurs une explication à la réduction subie par les exportations de tissus de coton britanniques.

(1) *Bulletin quotidien*, 26 janvier 1928.

CHAPITRE III

Les progrès de la concurrence.

Il est une autre question qu'il est bon de signaler en recherchant les causes de la baisse des exportations anglaises : c'est celle du développement de la production mondiale créant un élément de concurrence nouvelle pour la Grande-Bretagne. Cette action a eu une importance considérable en certains cas, car elle s'est parfois produite dans des régions qui recevaient avant la guerre une part importante de la production anglaise.

L'Extrême-Orient, en effet, ne se contente pas de réduire notablement sa consommation, comme nous l'avons vu, mais encore le Japon, et jusqu'à un certain point, les Indes et la Chine progressent sur la voie de la production industrielle, avec des intentions non dissimulées d'arriver à se passer un jour de leurs fournisseurs européens. Dans les Indes, l'exaltation du sentiment national s'est traduite par un boycottage organisé des articles anglais, remplacés en grande partie par des produits indigènes. Au Japon, la révolution économique de la fin du siècle dernier se poursuit très activement, favorisée encore par les conséquences de la guerre, et place désormais ce pays au rang des grandes nations, en faisant un concurrent industriel de jour en jour plus sérieux pour l'Angleterre. Situé à proximité des anciens marchés britanniques d'Extrême-Orient, le Japon y pénètre d'autant plus

librement que son prix de revient n'y est pas aggravé par les frais de transport que doivent supporter les producteurs européens. Quant à la Chine, son industrie, qui n'en est encore qu'à ses débuts, se ressent actuellement des troubles politiques qui secouent le pays; mais, riche d'immenses gisements de houille et de minerai de fer, elle reste une menace pour l'avenir, menace d'autant plus sérieuse que le pays dispose d'une main-d'œuvre surabondante, formée d'ouvriers patients, minutieux, d'une adresse extraordinaire et de besoins très limités.

La concurrence japonaise en Extrême-Orient est telle, que le pourcentage représentant la part de la Grande-Bretagne dans les importations de tissus de la Chine passait, entre 1913 et 1921, de 60 à 32 p. 100, pendant que celle du Japon s'élevait de 30 à 56 p. 100 (1). Cette régression des produits anglais correspond d'ailleurs à un développement considérable de l'outillage japonais, dont le nombre de broches n'atteignait pas 2 millions en 1919 et dépassait 4.800.000 en 1923 (2). Ces renseignements se complètent par les chiffres suivants donnés par l'*Économiste français* du 3 mars 1928. Le nombre de broches travaillant au Japon était de près de 6 millions en 1927. L'Inde en avait ajouté 2 millions à l'outillage déjà important qu'elle s'était procuré avant la guerre; la Chine enfin, qui n'en avait que 400.000 en 1913, en possédait 3 millions 1/2 en 1927. Si l'on ajoute à ceci les efforts faits par l'Italie pour écouler une production de qualité inférieure mais de prix peu élevé et la technique toujours plus perfectionnée des États-Unis, qui leur permet de lutter avec succès contre la Grande-Bretagne sur les marchés sud américains, on pourra se faire une idée des obstacles que ren-

(1) Murray, *L'industrie cotonnière anglaise*, 1925, p. 244.

(2) Murray, *op. cit.*, p. 239.

contrent aujourd'hui les exportations d'articles de coton anglais.

Un autre aspect de ce développement de la production mondiale est le redressement économique auquel l'Allemagne nous fait assister actuellement. Il ne s'agit plus de concurrent nouveau, mais au contraire du plus sérieux des adversaires économiques de l'Angleterre avant la guerre. Bouleversée par la révolution qui suivit l'armistice, en proie à une crise financière qui ruina son système de crédit, élément essentiel des relations commerciales, l'Allemagne paraissait éliminée de la compétition internationale pour de nombreuses années. En réalité, il n'en fut rien. Ses industriels, libérés en grande partie par la banqueroute nationale des charges qui pesaient sur eux, profitant aussi de l'effondrement du mark qui leur permettait des prix-or inférieurs à la moyenne mondiale, ne tardèrent pas à reconstituer ces puissants groupements économiques, qui étaient déjà autrefois un des éléments de leur succès. En sorte que ce pays, dont l'inactivité économique aurait été la source d'une expansion nouvelle de l'Angleterre, reprend rapidement dans le commerce international la place qu'il occupait avant la guerre. Cette concurrence allemande se fit sentir en Angleterre dès les années 1923 et 1924, mais elle devint d'une gravité exceptionnelle en 1926, à la suite de la grève charbonnière anglaise. L'Allemagne, en effet, pendant les années de disette, a appris à se servir d'un combustible, le lignite, qu'elle trouve en abondance sur son territoire et qui peut remplacer le charbon dans bien des cas. La production allemande de charbon, ajoutée à celle de lignite évaluée en équivalent de houille, a atteint 74 millions de tonnes en 1927, alors qu'elle n'était que de 44 millions en 1913 (1).

(1) *Bulletin quotidien*, 24 décembre 1927.

Aussi, lorsque la grève anglaise éclata, l'Allemagne était elle à même d'exporter une grande partie de sa production de charbon chez les clients habituels de l'Angleterre. En 1925, l'Allemagne enlève des commandes en Espagne, au Portugal, même en Amérique du Sud. Dans cette région, la concurrence des États-Unis se fait surtout sentir, et pendant l'année 1925, les exportations de charbon anglais baissent dans de fortes proportions. Mais celle de l'Allemagne était déjà des plus sérieuses en 1923, comme en témoigne cette statistique donnée par la *Réforme économique* du 30 septembre 1925 ; l'Allemagne, qui en 1913 fournissait 16,55 p. 100 des importations totales de l'Amérique latine, voyait cette proportion réduite à 0,19 p. 100 en 1919, tandis qu'en 1923 elle était déjà remontée à 10,18 p. 100.

Un autre marché qui semble également échapper à la Grande-Bretagne est celui de l'Italie. En 1913, sur 10 millions de tonnes de charbon importés en Italie, 9 millions provenaient de l'Angleterre. En 1925, la demande italienne n'avait pas diminué, mais elle n'était satisfaite par le charbon anglais que pour 6 millions de tonnes. La cause de cette diminution, M. Mack Eastman (1) croit la trouver dans les livraisons faites par l'Allemagne comme réparations de guerre : « On semble admettre d'une façon générale, écrit-il, que les exportations en Italie ont été réduites dans la proportion exacte des quantités reçues par ce pays au titre des réparations, mais que les livraisons faites à la Belgique et à la France n'ont pas eu le même effet, car elles correspondent simplement aux quantités que ces deux pays auraient dû autrement acheter en Allemagne. » Ce même article signale également que la production houillère de la Hol-

(1) *Revue internationale du travail*, mai 1926.

lande, qui était de 1.800.000 tonnes en 1913, s'était élevée à 5.800.000 tonnes en 1924, entraînant par là même une diminution considérable de la demande hollandaise. Cette production devait encore s'accroître, car elle dépassait 8 millions de tonnes en 1926 et 7.700.000 tonnes pour les dix premiers mois de 1927, ce qui permettait au pays une exportation de 4 millions 1/2 de tonnes en 1926. Nous sommes donc ici en présence d'un ancien client de l'Angleterre qui tend aujourd'hui à devenir un de ses concurrents.

Ces divers renseignements prouvent que, dès 1925, le charbon anglais rencontrait les plus grandes difficultés en Europe elle-même. M. Eastman, dans l'article déjà cité, estime que la production houillère anglaise était, en 1925, inférieure au cinquième de la production mondiale, après en avoir constitué le tiers en 1896 et la moitié en 1870. Aussi, en 1926, dès que la grève anglaise fut déclarée, vit-on tous les pays concurrents intensifier leur production au point que l'extraction continentale passa de 253 millions de tonnes en 1925 à 281 millions en 1926, satisfaisant ainsi à la demande de l'ancienne clientèle de l'Angleterre. C'est d'ailleurs une question qui sera revue plus loin à l'occasion des conséquences des grèves anglaises de 1926.

Nous avons noté que 1923 avait été une année de redressement pour les exportations de charbon anglais. La seule explication de ce phénomène se trouve dans la réduction considérable de la production allemande, à la suite de l'occupation de la Ruhr. Le fait que les expéditions britanniques vers l'Allemagne, la France, la Belgique et la Hollande profitèrent surtout de cette augmentation confirme l'exactitude de l'hypothèse avancée. Les exportations de charbon anglais se remirent d'ailleurs à baisser dès la cessation de la grève allemande.

CHAPITRE IV

Les prix.

Les divers points qui ont été examinés jusqu'ici ont entre eux cette ressemblance ; ils échappent tous à l'influence directe de l'activité britannique. Qu'il s'agisse de la crise générale, de la ruine des anciens clients anglais ou de l'entrée de nouveaux concurrents dans la compétition économique, tous ces phénomènes ont pris leur source hors des frontières de la Grande-Bretagne, et les sujets britanniques ne sauraient être rendus que très indirectement responsables de leur apparition ou de leur développement.

Les questions étudiées dans les pages précédentes ont, de plus, un second caractère qui leur est commun : leur action essentielle s'est exercée indépendamment de l'influence des prix ou, du moins, l'importance de ceux-ci n'a pas été telle qu'elle dût être examinée à part.

Nous abordons maintenant cette étude des prix, élément capital dans l'analyse du commerce extérieur. Ce n'est pas qu'il faille penser que le commerce extérieur varie uniquement sous l'influence des prix. Ils ne jouent, en réalité, qu'un rôle assez secondaire, dans un cas de monopole par exemple. Si l'Angleterre était le seul producteur de charbon, elle pourrait le vendre bien au-dessus de son coût de production, car tous les consommateurs seraient forcés de s'adresser à

elle pour en obtenir. Mais ces situations de monopole sont bien rares et risquent de le devenir encore davantage par la tendance actuelle des États à satisfaire le plus possible leurs propres besoins. D'autre part, des prix de revient très inférieurs ne permettront jamais aux exportations de prendre de grandes proportions, si les possibilités de production du pays demeurent très restreintes.

Enfin, il est d'autres facteurs qui limitent encore cette influence des prix à la production; c'est ainsi que les droits de douane les modifient de façon très différente au passage des diverses frontières, et que la force de l'habitude pousse les acheteurs à s'adresser aux mêmes fournisseurs et fait hésiter les exportateurs à se lancer vers de nouveaux débouchés, malgré les avantages de prix qu'ils pourraient en retirer.

Il n'en est pas moins certain que la question des prix est d'une importance prépondérante dans la conclusion de tous les marchés.

Quand il s'agit d'échange entre habitants d'un même pays, la comparaison des prix se fait sans difficulté, car ils sont évalués par rapport à une commune mesure : l'unité de monnaie nationale. Dans le cas du commerce international, au contraire, la chose est plus compliquée. Ici encore, les prix doivent être ramenés à un même étalon. Celui-ci peut être l'une quelconque des diverses monnaies existantes. Actuellement, c'est en dollars que l'on exprime le plus souvent la valeur des produits d'origines diverses, car cette monnaie, ayant l'avantage d'avoir toujours été échangeable contre un même poids d'or, a joui par le fait même d'une stabilité relative.

Les prix anglais à l'exportation nous apparaissent ainsi déterminés par deux facteurs : le premier est constitué par

le montant du prix intérieur exprimé en livres et en shillings; le second est le chiffre traduisant le rapport qui existe au même moment entre la valeur d'un dollar et celle d'une livre.

Une étude sur les prix des produits anglais destinés à l'exportation devra donc porter successivement sur ces deux points : d'abord sur les divers éléments du coût de la production, et deuxièmement sur les variations du cours de la livre par rapport au dollar. Lorsque les prix correspondant aux mêmes productions dans divers pays auront été réduits à une commune mesure, ils pourront alors être utilement comparés les uns aux autres. Mais on se heurte immédiatement à une difficulté considérable : les différences dans les méthodes d'évaluation d'un même article en divers endroits. Comment pourrait-on opposer les prix des tissus de coton anglais à ceux des cotonnades fabriquées aux États-Unis, s'ils ne se rapportent pas exactement à la même qualité de produits ? Comment pourrait-on surtout confronter les prix de gros anglais et français par exemple, s'ils ne portent pas exclusivement sur les mêmes articles, ou si le pourcentage qui les exprime est construit dans un cas sur des prix de base de 1913 et dans l'autre sur ceux d'août 1914 ? C'est une des faiblesses de la statistique dans les études de ce genre. Elle est bien mise en relief par ce fait que dans un même pays et au même moment, il existe souvent plusieurs indices assez différents les uns des autres et prétendant tous être l'expression d'une réalité unique. Dans le cas de l'Angleterre, les divers indices des prix de gros publiés par *le Statist*, *l'Economist* ou *le Board of Trade* laissent apparaître assez souvent entre eux des différences de l'ordre du dixième. Aussi, dans ce cas plus que jamais, ne doit-on demander à la statistique que ce qu'elle est capable de donner. Sans attribuer

aux chiffres une valeur d'exactitude qu'ils n'ont pas, on se contentera de noter les tendances qu'ils expriment. Une période de baisse dans un pays sera caractérisée par une diminution parallèle des chiffres composant les divers indices, même si ceux-ci ne sont pas égaux entre eux. C'est de ces mouvements généraux seuls que l'on doit tenir compte.

L'examen des indices des prix de gros-or de France, d'Angleterre et des États-Unis, fait apparaître une infériorité marquée des prix français sur ceux des deux autres pays tout au long de la période étudiée. Cette différence s'accroît notablement au cours de l'année 1926.

Les indices des États-Unis et de l'Angleterre sont, en général, assez proches les uns des autres. Depuis la liquidation de la crise de 1921, les prix américains semblent légèrement supérieurs aux prix anglais, sauf pendant la période qui s'étend d'août 1924 à avril 1925, où les prix anglais l'emportent au contraire. Le même phénomène se reproduit aux deux ou trois derniers mois de l'année 1926.

Il est difficile de tirer des conclusions bien précises de ces statistiques qui correspondent aux prix d'un nombre considérable d'articles, dont quelques-uns seulement sont destinés à l'exportation. Il est d'autant moins permis de s'y attacher qu'en Angleterre les grandes industries d'exportation ont vu leur coût de production s'élever, en général, au-dessus de la moyenne des prix de gros. C'est ainsi qu'un rapport présenté à la Chamber of shipping affirmait qu'entre 1913 et 1924, le prix moyen des articles importés avait augmenté de 65 p. 100, tandis que celui des exportations avait subi une hausse moyenne de 89 p. 100 (1).

(1) *Bulletin quotidien*, 17 mars 1925.

Il en résulte que d'une façon générale la Grande-Bretagne se trouve en état d'infériorité marquée vis-à-vis de ses concurrents par l'exagération de ses prix. Dans un discours prononcé à Birmingham, le 5 mars 1925, M. Baldwin citait le cas d'une compagnie anglaise qui, possédant des usines dans divers pays, supportait pour une même machine des frais de production égaux à 400 livres en France, à 520 livres en Allemagne et à 565 livres en Angleterre (1). Poursuivant une étude sur la diversité des prix de gros exprimés en or, les professeurs Bowley et Smith établissaient ainsi quelques indices basés sur un même budget international : Nouvelle-Zélande, 154; Grande-Bretagne, 145; Suède, 141; Canada, 137; États-Unis, 136; Italie, 129; Allemagne, 124; France, 104 (2). L'Angleterre est donc bien parmi les pays dont les prix sont les plus élevés.

L'observation des diverses branches de l'industrie permet de faire les constatations suivantes :

Le prix moyen F. O. B. du charbon anglais était d'environ 13 shillings 10 pence par tonne en 1913 (3); il s'élève à plus de 34 shillings en 1921 (4), et se maintient au-dessus de 22 et 25 shillings respectivement en 1922 et 1923 (5), accusant ainsi une augmentation un peu supérieure à celle de la moyenne générale des prix. Les circonstances sont favorables, car c'est en 1923 que l'occupation de la Ruhr en particulier occasionnera cette hausse des prix et permettra aux exportations anglaises de charbon d'atteindre leur maximum d'après-guerre. Par la suite, la situation se fait plus difficile. Malgré

(1) Correspondance de l'étranger, 14 mars 1925.

(2) Correspondance de l'étranger, 12 septembre 1924.

(3) *Bulletin quotidien*, 12 janvier 1926.

(4) *Bulletin quotidien*, 7 mars 1923.

(5) *Vie économique*, 10 mars 1925.

une baisse d'environ 2 shillings par tonne en 1924 (1), les expéditions sont plus rares, et en 1925, quoique la subvention gouvernementale ait permis de réduire les prix moyens F. O. B. à 19 shillings 10, la crise s'accroît encore (2). La situation en 1926 est tout entière dominée par les effets de l'arrêt du travail. En 1927, enfin, la réduction des salaires qui s'est effectuée à la suite de l'échec de la grève minière permet un abaissement des prix à l'exportation jusqu'à un niveau inférieur à celui pratiqué au début de 1926. Mais l'industrie du charbon est encore en convalescence et l'amélioration des exportations ne se produira que lentement.

Les produits métallurgiques furent affectés par les arrêts dans la production du charbon, mais 1921 fut particulièrement défavorable à leur exportation. On doit en trouver la cause dans l'exagération des prix de ces produits en Angleterre à ce moment. L'année 1921 est, en effet, la seule, avec 1922, parmi celles étudiées, pendant laquelle l'indice des prix des produits métallurgiques ait été supérieur à l'indice des prix de gros. Le prix à l'exportation de la tonne de rails, qui était alors de 10 shillings en Allemagne, de 12 shillings aux États-Unis et de près de 14 shillings en France, atteignait 18 shillings en Angleterre. La situation se modifia rapidement et, en 1922, ces prix étaient tombés aux environs de 8 shillings dans les pays concurrents, tandis qu'en Angleterre ils n'atteignaient même pas ce chiffre (3). Au cours des années suivantes, les prix des produits métallurgiques furent constamment maintenus au-dessous de ceux de la plupart des autres articles. Le *Board of Trade* a ainsi établi l'indice des

(1) *Vie économique*, 10 mars 1925.

(2) *Bulletin quotidien*, 5 mai 1926.

(3) *Bulletin quotidien*, 23 juin 1922.

prix des produits de fer et d'acier comparé à l'indice général des prix de gros de 1920 à 1927, sur une base de 100 en 1913 (1):

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Prix de gros.....	307	197	158	158	166	154	144	141
Articles fer et acier.	357	209	136	147	142	126	123	119

C'est, sans doute, à cette politique sévère que l'Angleterre doit de ne pas avoir vu disparaître cette branche de son exportation qui était déjà en pleine décroissance avant la guerre.

Dans l'industrie du coton, l'évolution des prix fut tout à fait contraire à celle que l'on vient de voir se produire dans la métallurgie. Après être demeurés au-dessous du niveau général en 1921, les prix des produits de coton le dépassèrent rapidement et gardèrent par la suite une supériorité très nette. Voici les indices calculés par le *Board of Trade* pour l'ensemble des produits de coton (2) :

	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Prix de gros.....	307	197	158	158	166	154	144	141
Prix de coton.....	480	192	182	201	227	209	158	154

Le prix moyen du yard carré de tissu de coton exporté, qui était de 3 pence 32 en 1913, dépassait 8 pence en 1922, 1923 et 1924 et s'élevait encore par la suite, atteignant jusqu'à 250 p. 100 de sa valeur d'avant-guerre. Cette augmentation extraordinaire n'eut pas cependant, au point de vue de la concurrence supportée par l'Angleterre, les conséquences désastreuses qu'on aurait pu en attendre. Elle ne

(1) *Board of Trade Journal*, 12 janvier 1928.

(2) *Board of Trade Journal*, 12 janvier 1928.

provient pas, en effet, de la mauvaise organisation de la production anglaise dans cette branche de l'industrie, mais plutôt de l'augmentation considérable qu'a subi le prix de la matière première importée et dont tous les producteurs de tissus ressentent les répercussions. C'est donc l'explication de la hausse anormale du prix des cotonnades. Si elle ne place pas l'Angleterre en état d'infériorité vis-à-vis de ses concurrents, elle n'en est pas moins une des causes de la réduction de la demande qui s'est produite en Extrême-Orient. La clientèle pauvre de ces pays, dont le revenu est surtout constitué par la vente de produits agricoles dont les cours sont relativement peu élevés, s'est trouvée dans l'impossibilité matérielle de se procurer des étoffes à un prix supérieur au double et même au triple de celui d'avant-guerre et elle a dû se contenter des produits plus grossiers que l'industrie indigène fabrique avec une matière première autre que le coton.

CHAPITRE V

Les conflits du travail.

Parmi toutes les causes qui sont susceptibles d'entraîner une diminution des exportations, il en est une dont l'action est particulièrement frappante : c'est l'arrêt de la production dû à la cessation du travail dans une ou plusieurs branches de l'industrie. Dans le cas de l'Angleterre, le fait est particulièrement indéniable. La courbe de ses exportations comporte deux dépressions principales en 1921 et en 1926, correspondant aux deux années pendant lesquelles les conflits du travail atteignirent une gravité exceptionnelle, et cette coïncidence s'expliqua facilement.

L'arrêt de l'activité des ouvriers provoqué par une grève ou un lock-out produit des effets de deux sortes. Tout d'abord un effet direct et immédiat qui est la suppression de la production pendant le temps de sa durée. Lorsque celle-ci se prolonge pendant plusieurs mois et dans une industrie aussi essentielle que celle du charbon en Angleterre, il n'en faut pas davantage pour menacer de ruine toute l'économie du pays.

Mais lorsque cette action cesse de se faire sentir, lorsque le travail reprend, on ne tarde pas à s'apercevoir que l'arrêt de la production a entraîné des conséquences indirectes qui se manifestent pendant longtemps encore. Les anciens clients, en effet, dont on n'a pu satisfaire les demandes se sont

adressés à d'autres fournisseurs auxquels ils resteront peut-être attachés par la suite. Une seule chose pourrait leur permettre de renouveler leurs anciens marchés : les avantages financiers qu'ils en retireraient. Mais ceux-ci sont bien difficilement possibles à une industrie dont le prix de revient est grevé par toutes les suites de la cessation du travail. Ses stocks ont été épuisés ou se sont endommagés, son outillage a été négligé ou même saboté, le rendement de la main-d'œuvre a diminué par suite des heurts qui se sont produits avec la direction. D'où de nouvelles conditions défavorables à un abaissement du coût de production qui pourrait seul permettre de retrouver les débouchés d'autrefois.

Tous ces inconvénients, dus aux conflits du travail, l'Angleterre en a particulièrement souffert au cours de ces dernières années qui ont été marquées par une lutte permanente, un état de sourde hostilité entre les éléments patronaux et ouvriers. Les résultats de ce défaut de collaboration, de ces batailles entre le capital et le travail se condensent dans le tableau suivant qui indique le nombre de journées chômées à la suite de conflits du travail (1).

1913.....	9.800.000
1920.....	26.570.000
1921.....	85.870.000
1922.....	49.850.000
1923.	40.610.000
1924.....	8.420.000
1925.....	7.970.000
1926.....	162.780.000
1927.....	1.180.000

Ces chiffres, comparés à ceux des exportations anglaises, prouvent bien l'importance de la place qu'ils doivent occuper dans une étude comme celle-ci. Si la réduction des expor-

(1) *Bulletin quotidien*, 8 février 1928.

tations constatée en 1921 doit surtout être attribuée à la crise générale qui sévissait à cette époque, les arrêts du travail, grève minière en particulier, qui se chiffrent par un total de 85 millions de journées perdues, contribuèrent certainement à l'aggraver. Quant à 1926, la dépression qui y correspond doit trouver son explication principale dans les 162 millions de journées chômées qu'entraînèrent la grève générale de dix jours et surtout la désastreuse grève charbonnière.

Depuis la fin de la guerre et jusqu'à ces derniers mois, un esprit de méfiance des plus pernicieux n'a cessé de présider aux rapports des employeurs et des employés soulevant de continuelles menaces de conflits. Ceux-ci se multiplièrent à la suite des variations incessantes du coût de la vie entraînant des demandes de revision de salaires, auxquelles s'opposait la partie qui devait en être désavantagée. Ces luttes furent d'autant plus âpres que la situation de l'industrie était plus difficile, aussi se produisirent-elles surtout dans les branches plus particulièrement atteintes par la crise des exportations. Elles furent la cause du chômage dans les mines en 1920, dans les industries du coton, des constructions navales et surtout du charbon en 1921, chez les mécaniciens en 1922, dans les chantiers maritimes en 1922 et 1923, dans les mines, les transports, le bâtiment en 1924, dans l'industrie lainière en 1925, et enfin l'année 1926 fut marquée par la grève générale et la grande grève houillère.

On a dit que le charbon était en Angleterre l'industrie-clef des industries-clefs, et ceci s'explique très bien si l'on considère qu'il est un des éléments essentiels de la production métallurgique et un agent indispensable de la fabrication des tissus dans les usines. C'est pourquoi l'arrêt du travail dans les mines occasionne de telles conséquences pour l'Angleterre qu'il convient de préciser les conditions dans lesquelles il s'est produit au cours de ces dernières années

Pendant la guerre, les exploitations minières furent soumises au contrôle du gouvernement. Les anciens exploitants restèrent à leur poste et eurent la garantie d'un bénéfice égal, selon leur choix, à celui d'une des trois années qui précédèrent la guerre. Par contre, tout bénéfice supérieur à celui de l'année choisie revenait à l'État jusqu'à concurrence de 80 p. 100. Ce système de monopole permit au gouvernement de vendre le charbon à un prix relativement bas pour la consommation intérieure, tandis qu'il atteignait des cours beaucoup plus élevés à l'exportation. L'État en tira de gros profits.

Mais cela ne dura pas longtemps, la crise mondiale éclata bientôt. De novembre 1920 à janvier 1921, le prix du charbon de bonne qualité passa de 130 à 65 shillings (1). Le gouvernement, qui avait décidé par le Mining industry act du 16 août 1920 de maintenir son contrôle, donc de garantir des bénéfices jusqu'au 31 août 1921, en fut très gêné. Aussi fit-il savoir qu'il rendrait pleine liberté à l'industrie minière dès le 31 mars 1921.

Les compagnies, abandonnées à elles-mêmes au moment le plus critique, décidèrent qu'à cette date elles abaisseraient les salaires fixés par le gouvernement en période de hausse à un taux trop élevé. Menacés d'une baisse de leurs revenus de 40 à 50 p. 100, les mineurs demandèrent au gouvernement une aide qui leur fut refusée.

Le contrôle fut ainsi supprimé le 31 mars 1921; les compagnies exploitantes dénoncèrent aussitôt les accords des salaires et la grève éclata. Elle faillit se généraliser, car la Fédération des employés de chemins de fer et la Fédération des travailleurs des autres transports, en vertu de la triple alliance qu'ils avaient conclue en 1915 avec les mineurs, annoncèrent pour le 15 avril leur entrée en grève. Il n'en

(1) Defferrière, *Le contrôle des mines de charbon en Angleterre*, p. 248.

fut rien. A la suite de tractations diverses, l'accord ne put se réaliser et le sort de la grève fut, en fait, décidé ce même jour du 15 avril, qui est resté le black friday pour les mineurs anglais. Malgré les conditions de la crise économique qui leur ôtaient toute chance de victoire, les mineurs continuèrent la lutte, et ce n'est que le 1^{er} juillet qu'ils reprirent le travail, acceptant l'offre de 10 millions de livres de subventions que M. Lloyd George leur avait faite et qu'ils avaient tout d'abord repoussée. La grève avait duré trois mois.

L'accord qui y mit fin garantissait aux mineurs 87 p. 100 des bénéfices des exploitations en même temps qu'un salaire minimum au-dessous duquel les compagnies ne pouvaient descendre, soit des conditions à peine supérieures pour les mineurs à celles qui existaient avant le conflit. Cet accord, modifié en 1924, demeura la base du contrat de travail dans les mines jusqu'en 1925.

A cette époque, l'industrie houillère est dans une situation difficile. L'occupation de la Ruhr a seule retardé la crise. Elle a permis de 1922 à 1923 une augmentation des exportations de charbon de 5 millions de tonnes vers la France et de 6 millions 1/2 vers l'Allemagne; mais de juillet 1924 à juillet 1925, on a dû fermer 500 mines et 300.000 chômeurs se sont ajoutés au nombre déjà considérable des sans-travail. Le 30 juin, les compagnies voulant supprimer le minimum fixé pour les salaires, donnent le préavis qui leur permettra de mettre fin à l'accord existant. Mais les mineurs résistent, ils intéressent à leur situation l'ensemble des travailleurs britanniques, et les Trade-Unions se proclament solidaires de leur sort. 5 millions d'ouvriers sont prêts à se mettre en grève. Le danger presse; les cheminots déclarent qu'ils cesseront tout transport de charbon dès le 1^{er} août. M. Baldwin essaie de négocier, propose des

transactions : les mineurs refusent. Enfin, le 30 juillet, M. Baldwin garantit aux compagnies, pour une période de neuf mois, les subventions qui leur permettront de verser le salaire minimum.

Ce fut un acte d'une gravité exceptionnelle ; le gouvernement acceptait de prélever sur les revenus publics, donc sur l'ensemble de la population, les sommes qui étaient nécessaires pour faire vivre une industrie désormais incapable d'assurer seule sa conservation. L'opinion publique ne tarda pas à s'élever contre cette politique, qui coûtait au budget un supplément de charges qui atteignait 23 millions de livres le 30 avril. Aussi, lorsque l'échéance des neuf mois arriva, le gouvernement était-il bien décidé à ne pas continuer cette expérience.

Au lendemain de l'accord du 30 juillet, M. Baldwin avait provoqué la constitution d'une commission royale chargée d'étudier la situation économique de l'industrie houillère. Elle était formée de cinq économistes et hommes d'affaires pris hors de l'industrie charbonnière et assistés de quatre assesseurs experts. La présidence en avait été confiée à sir Herbert Samuel, ancien haut commissaire britannique en Palestine. Après avoir entendu les représentants des parties intéressées, cette commission, à l'unanimité, publiait, le 11 mars 1926, un rapport recommandant, parmi les mesures à prendre immédiatement, la suppression de toute indemnité gouvernementale et la réduction des salaires des ouvriers mineurs. Les compagnies firent savoir que pour éviter le conflit menaçant, elles acceptaient ces conclusions. Quant aux mineurs, ils envoyèrent au gouvernement un mémoire par lequel ils affirmaient leur volonté bien arrêtée de ne pas laisser prolonger la journée de travail, de s'opposer à toute réduction de salaire et d'obtenir un pourcentage

minimum de salaire uniforme pour l'ensemble du pays.

Les négociations se poursuivirent cependant, mais en vain, les représentants patronaux étant bien décidés à imposer une réduction des salaires et même le retour à la journée de huit heures, les représentants des ouvriers refusant obstinément d'envisager une seule de ces solutions. Pendant ce temps, les Trade-Unions font savoir qu'elles appuieront les mineurs et feront partie des troupes de choc. Leur conseil national, réuni le 1^{er} mai, ordonne la grève générale pour le 4 et elle éclate à la date prévue, arrêtant subitement toutes les manifestations de la vie économique du pays, sauf dans les services d'alimentation.

Mais le gouvernement n'avait pas été surpris, il avait envisagé cette éventualité depuis plusieurs mois, et au bout de trois jours les services essentiels étaient assurés par 300.000 volontaires. L'ensemble de la population dérangé dans ses habitudes journalières, effrayé sans doute aussi par la menace d'une révolution, lui apportait de toutes parts une aide qui ne laissa bientôt plus aucun doute sur l'issue du conflit. Le 12 mai, les Trade-Unions retirèrent leur ordre de grève et le travail reprit peu à peu dans toutes les industries. Les mineurs seuls continuèrent la lutte.

Le gouvernement, pendant ce temps, acceptant une des propositions des employeurs, déposait au Parlement un projet de loi qui était voté et recevait la sanction royale le 8 juillet, après des incidents uniques dans la vie parlementaire du pays. Le coal mines act 1926 portait de sept à huit heures le maximum de la journée de travail dans les mines.

Cependant les tentatives de conciliation se continuent. Le 19 juillet, M. Baldwin reçoit une délégation des évêques anglicans qui lui soumet un projet d'accord qui a été accepté par les représentants des compagnies et le comité exécutif des mineurs.

Mais il comporte l'attribution d'une subvention pendant quatre mois que le premier ministre se refuse à envisager. D'ailleurs, les mineurs réunis pour examiner la question désapprouvent leur comité en rejetant ces propositions. Ils font preuve de la plus grande intransigeance jusque vers le milieu du mois d'août. Après cette date, perdant confiance, ils se montrent plus favorables aux interventions gouvernementales, mais se heurtent à la résistance des patrons qui sentent que la victoire ne peut leur échapper et exigent la capitulation. Celle-ci se produit bientôt, et pendant tout le mois de novembre, sans s'occuper des directives des chefs de leur fédération, les mineurs reviennent au travail.

Les nouveaux règlements, très différents selon les régions, sont élaborés à la suite de discussions entre les représentants locaux des employeurs et des salariés, et comportent une journée de travail de sept heures et demie ou même de huit heures. Les accords sont conclus pour une durée variant de un à cinq ans. Ainsi, cette grève de sept mois n'avait procuré aux mineurs aucun des avantages qu'ils poursuivaient ; par contre, elle avait profondément bouleversé toute la vie du pays.

Dans l'industrie houillère elle-même, les exportations, qui avaient dépassé 41 millions de tonnes pour les dix premiers mois de 1925, n'atteignaient pas 19 millions pour la période correspondante de 1926, malgré les expéditions faites avant le mois de mai. Par contre, au cours de cette même année, l'Angleterre devait faire venir 9 millions de tonnes de charbon des États-Unis et près de 7 millions d'Allemagne (1). Les compagnies minières avaient perdu près de 12 millions de livres à la fin du mois d'août ; quant

(1) *Bulletin quotidien*, 21 février 1927.

aux ouvriers, ils étaient privés d'un salaire de 70 millions de livres (1). Dans les chemins de fer, les moyennes mensuelles des recettes, qui avaient varié de 13 à 17 millions de livres au cours de 1925, étaient tombées à 7 millions 1/2 au mois de mai 1926. Sans tenir compte des grévistes, le nombre des chômeurs passait de moins de 1 million le 26 avril, à 1.645.000 le 5 juillet. La production mensuelle de fonte, qui avait atteint 540.000 tonnes en avril 1926, s'abaissait à 13.000 tonnes au mois d'août; celle de l'acier, qui était de 661.000 tonnes en avril, tombait en août à 52.000 tonnes (2). Quant aux hauts fourneaux du pays, sur un total de 470, on n'en comptait au mois de novembre que 5 en activité.

M. Runciman, dans un discours à la Chambre de commerce de Liverpool, estimait ainsi les pertes subies par les diverses branches de l'industrie :

L'armement, 6.750.000 livres; le coton, 22 millions; la laine, 3 millions 1/2; le fer et l'acier, 7.200.000; les constructions maritimes, 4.300.000; les constructions mécaniques, 2.500.000; enfin, les chemins de fer, 26 millions de livres (3). Si l'on ajoute à cela que le déficit du budget 1926-1927 s'est élevé à 36 millions de livres, et que ce déséquilibre est dû en grande partie à une moins-value de près de 20 millions pour l'income-tax perçu sur les bénéfices, on pourra se faire une idée assez précise des ravages que l'on doit attribuer directement à la grève minière de 1926 (4).

A côté de ces ravages directs, il en est d'autres qui, plus difficiles à évaluer, n'en sont pas moins réels. Au nombre de ceux-ci, il faut ranger les commandes et les clients perdus,

(1) Correspondance de l'étranger, 15 novembre 1926.

(2) *Bulletin quotidien*, 3 novembre 1926.

(3) Correspondance de l'étranger, 15 novembre 1926.

(4) *Bulletin quotidien*, 2 avril 1927.

qui permirent aux pays concurrents de s'emparer sans lutte des anciens marchés de l'Angleterre. L'Allemagne devait en tirer un profit considérable ; c'est ainsi également que les expéditions de charbon polonais en Suède passèrent de moins de 2.900 tonnes au premier semestre 1925, à 864.000 tonnes pour la même période de l'année suivante (1). Il en résulta des difficultés nouvelles, insurmontables, pour une économie qui, comme celle de l'Angleterre, se remettait péniblement de la crise qui avait suivi la guerre.

Enfin, dans un ordre d'idées différent, comment ne pas tenir compte dans l'établissement de ce bilan des angoisses, des misères de toutes sortes que durent endurer les familles des travailleurs, privées pendant sept mois du salaire du chef de maison. Les indemnités diverses dues à l'État ou aux organisations syndicales et communales ne les empêchèrent pas toujours de souffrir de la faim.

(1) *Bulletin quotidien*, 15 décembre 1926.

CHAPITRE VI

Les salaires.

Parmi les éléments qui contribuent à fixer le coût de production, le plus important, dans quelques-unes des industries qui nous intéressent, est sans contredit le salaire. On estime que 50 p. 100 pour la fonte et 40 p. 100 pour l'acier du prix de revient passent en salaires. Quant au charbon, c'est à 75 ou 80 p. 100 qu'il faut évaluer la rémunération de la main-d'œuvre dans l'ensemble des frais nécessités par son extraction. C'est donc un facteur capital, et dont les moindres variations se font immédiatement sentir dans le prix de vente de ces articles. Aussi, parmi les Anglais qui admettent que l'exagération des prix nationaux a contribué à la perte de leurs marchés extérieurs, la plupart se contentent-ils d'en attribuer toute la responsabilité aux exigences de la main-d'œuvre. Il convient de voir si cette accusation est justifiée ou si elle n'est pas une des manifestations de cet esprit de classe dont nous avons déjà constaté les méfaits en d'autres circonstances.

Au début de ces recherches, il y a une première difficulté à surmonter, c'est l'évaluation du salaire. Il comporte des modalités tellement différentes, qu'il est souvent impossible de les comparer entre elles. Cependant, il semble que le salaire aux pièces soit celui qui importe le plus dans le calcul du coût de production. Dans le prix de revient d'un article

donné, il indique exactement la part qui est celle de la main-d'œuvre, en permettant l'élimination des questions de durée et de rendement. Mais, même dans ce cas, il est un autre élément qui doit être pris en considération. Le salaire étant généralement le seul revenu des travailleurs manuels, il est essentiel, dans sa détermination, de tenir compte des variations du coût de la vie. C'est le salaire réel qui exprime ce rapport entre le salaire nominal et le coût de la vie. Par contre, il est d'autres facteurs qui ont également leur importance, mais auxquels on ne peut s'arrêter. L'outillage dont se servent les ouvriers a pu être modifié et occasionner par là même une production différente pour un même effort physique; pour une même somme payée par l'entrepreneur, la proportion utilisable par les salariés a pu varier par suite des modifications de l'impôt sur les salaires, et enfin, les salaires de 1914 ou de 1913, qui ont servi de bases aux pourcentages des années suivantes, pouvaient à ce moment avoir besoin de changements : autant de faits dont il est impossible de tenir compte dans la comparaison des salaires aux diverses époques.

Une première constatation qui s'impose dans l'examen des salaires en Angleterre après la guerre, c'est leur extrême diversité. C'est pourquoi nous considérerons successivement les indices de l'ensemble des salaires, puis des salaires des industries protégées, enfin de ceux des industries non protégées. Par ce terme d'industries protégées ou abritées, il convient d'entendre celles qui, travaillant exclusivement pour le marché national, comme les transports terrestres, le bâtiment, les services publics, se trouvent, par suite des circonstances, jouir d'un monopole qui les soustrait à la concurrence étrangère. Les industries non protégées sont, au contraire, celles dont les produits sont, au moins en partie, destinés à

l'exportation et qui doivent par là même pouvoir lutter à armes égales contre les articles étrangers.

La moyenne générale des salaires nominaux a continué, au cours de l'année 1920, l'évolution vers la hausse qui s'était manifestée pendant la guerre. Vers la fin de l'année, le point culminant a été atteint et suivi aussitôt de la baisse qui s'est prolongée pendant deux ans. A partir du début de 1923, les mouvements sont irréguliers et d'une petite amplitude : c'est la période de stabilité qui dure encore aujourd'hui. Telles sont les conclusions qui ressortent d'une enquête entreprise à ce sujet par le ministère du Travail. Voici les chiffres exprimant les augmentations moyennes des salaires à la journée par rapport à ceux d'août 1914 publiés par la *Monthly Labour Gazette* d'octobre 1927 :

	Mars.	Juin.	Septembre.	Décembre.
1920	130-135	150-155	160-165	170-185
1921	160-170	145-155	130-135	110-115
1922	100-105	85-90	75-80	70-75
1923	70	65-70	70	65-70
1924	70	70	70-75	70-75
1925	75	75	75	75
1926	75	70	75	75
1927	75	70-75	70-75	»

Ces chiffres correspondent assez bien, avec une légère supériorité cependant, aux indices des prix de gros de l'*Economist* qui ont pour point de départ le mois de juillet 1914. Ils leur sont un peu inférieurs en 1920 et 1921 ; par contre, ils les dépassent dans les deux dernières années 1926 et 1927.

Mais il est une modification qu'il est essentiel de noter : c'est la réduction du temps de travail dans une journée, qui s'est produite depuis l'avant-guerre et qui tendrait à faire croire à une diminution de la production moyenne

réalisée au cours d'une journée. M. Layton contredit cette supposition dans un article de la *Revue politique et parlementaire* (10 avril 1916) où il écrit que le rendement horaire a augmenté et que, par suite, la productivité moyenne par travailleur et pour une même période est aussi élevée qu'avant la guerre. Cette réduction de la durée du travail n'aurait donc pas eu les conséquences néfastes qu'on aurait pu en attendre.

Si nous envisageons maintenant le coût de la vie, nécessaire à la détermination du salaire réel, nous constatons que les indices du ministère du Travail cheminent tout au long de la période étudiée dans le voisinage immédiat de ceux qui représentent les salaires nominaux, sauf cependant pendant l'année 1921 où les salaires l'emportent assez nettement sur le coût de la vie. Voici un tableau qui permet de rapprocher les indices des salaires nominaux et ceux du coût de la vie aux mêmes moments (1).

	Pourcentage moyen d'augmentation des salaires hebdomadaires.	Pourcentage d'augmentation du coût de la vie.
1920. Mars.....	130-135	130
Sept.....	160-165	161
1921. Mars.....	160-170	141
Sept.....	130-135	120
1922. Mars.....	100-105	86
Sept.....	75-80	79
1923. Mars.....	70	76
Sept.....	70	73
1924. Mars.....	70	78
Sept.....	70-75	72
1925. Mars.....	75	79
Sept.....	75	74
1926. Mars.....	75	72
Sept.....	75	72
1927. Mars.....	75	71
Sept.....	75	66

(1) *Bulletin quotidien*, 23 août 1927.

De ces quelques chiffres, on peut tirer la conclusion suivante : les salaires réels pris dans leur ensemble sont actuellement en Grande-Bretagne, à peu près les mêmes qu'en 1914 ; les salaires nominaux, considérés comme élément du coût de production sont légèrement supérieurs à ce qu'ils étaient à cette époque, le coût de la vie étant en 1927 un peu plus haut que l'indice des prix de gros.

La situation est assez différente dans les industries protégées, et explique aisément les plaintes qui nous parviennent fréquemment d'Angleterre. L'opinion publique du pays est d'autant plus portée à noter l'exagération des salaires que la population bourgeoise ne vit généralement en contact qu'avec les employés de ces industries abritées. Dans les grandes agglomérations urbaines, les professions qui sont le plus intimement mêlées à la vie des habitants sont surtout celles qui ont trait aux transports, aux services publics, au bâtiment, au petit commerce, etc... Les ouvriers des grandes industries charbonnière, métallurgique, cotonnière, au contraire, habitent le plus souvent dans les faubourgs dont ils sont la seule population, et leurs conditions d'existence sont moins connues des membres des autres milieux sociaux.

Le Bureau international du Travail a publié en 1926 une étude très intéressante sur les *Fluctuations des salaires dans différents pays de 1914 à 1925* (1), dans laquelle nous notons les indices suivants correspondant aux salaires réels payés en Grande-Bretagne dans l'industrie du bâtiment :

	1920	1922	1923	1924	1925
Briqueleurs.....	94	96	101	101	105
Manœuvres.....	122	109	114	114	119

(1) *Études et documents*, série D, n° 16.

D'un rapport publié par la Commission mixte d'enquête sur les constructions navales, nous extrayons les chiffres suivants (1) :

Le salaire des boulangers, de 1914 à 1926, passe de 37 shillings 6 pence à 70 shillings, celui des mécaniciens des chemins de fer de 40 shillings 6 pence à 87 shillings 5 pence, tandis que des renseignements de source différente indiquent des modifications semblables dans certaines des autres industries protégées.

C'est ainsi que, de 1913 à 1926, le pourcentage d'augmentation des salaires nominaux est de 90 à 140 p. 100 pour les dockers, de 110 p. 100 dans les services publics locaux, de 110 à 115 p. 100 chez les peintres en bâtiment, et de 125 p. 100 pour les conducteurs de chemins de fer (2), accusant une hausse de beaucoup supérieure à celle des prix de gros et du coût de la vie.

L'ensemble de ces faits permet d'affirmer que dans les industries travaillant pour le marché intérieur les salaires sont supérieurs aux moyennes générales que l'on a déjà rencontrées. C'est donc qu'il en existe d'autres qui sont inférieurs à cette moyenne.

On les trouve dans la plupart des industries d'exportation. Dans la métallurgie d'abord, où l'indice des salaires réels reste inférieur, sauf en 1922, à celui de 1914. L'étude du Bureau international du Travail, que nous avons déjà utilisée, évalue ainsi les salaires réels des ajusteurs mécaniciens :

Nov.-Déc. 1920.	Juill. 1922.	Mars 1923.	Nov.-Déc. 1924.	Juill. 1925.
87	102	83	84	84

(1) *Bulletin quotidien*, 26 juin 1926.

(2) *Supplément au Bulletin quotidien*, 30 avril 1926.

Par la suite, leur situation devait encore s'aggraver, puisque, au 20 septembre 1927, les salaires nominaux des ajusteurs et tourneurs n'étaient supérieurs que de 40 p. 100 aux taux pratiqués le 4 août 1914 (1).

Il convient toutefois de noter, et cette remarque a une portée très générale, car elle s'applique à l'ensemble des industries anglaises, que les salaires des manœuvres ont subi une hausse beaucoup plus considérable que ceux des ouvriers qualifiés.

Dans la métallurgie et la mécanique en particulier, ils sont supérieurs à ce qu'ils étaient avant la guerre, comme en témoignent les chiffres suivants correspondant aux salaires réels par rapport à ceux de 1914 :

Nov.-Déc. 1920.	Juill. 1922.	Mars 1923.	Mars 1924.	Juill. 1925.
117	133	102	98	102

Dans les industries du coton et de la laine, la situation des ouvriers semble assez enviable. Leurs salaires aux pièces sont généralement déterminés au moyen de l'échelle mobile qui les empêche de s'écarter beaucoup du coût de la vie, et dans la laine tout au moins, les salaires de base de 1914 ont d'abord été majorés de 10 p. 100. L'enquête entreprise par le Bureau international du Travail estime ainsi les salaires réels des ouvriers du coton et de la laine en Angleterre :

	Déc. 1920.	Déc. 1922.	Déc. 1923.	Déc. 1924.	Mars 1925.
Coton.....	83	99	105	107	111
Laine.....	93	128	120	121	125

Mais il est une coutume pratiquée dans ces industries et qui modifie sensiblement les avantages de ces augmentations. Lorsqu'ils se trouvent momentanément gênés par une période

(1) *Bulletin quotidien*, 8 novembre 1927.

de crise, les employeurs maintiennent généralement leurs salaires aux pièces, mais réduisent considérablement le temps du travail. A de certains moments, les commandes de tissus de coton faisant défaut, le travail dans les usines ne se prolongeait pas au-delà d'une vingtaine d'heures par semaine. Pratique sans doute préférable au licenciement des travailleurs, mais permettant difficilement à l'ouvrier de se procurer le minimum indispensable.

Nous arrivons enfin à l'étude particulièrement intéressante de la rémunération de la main-d'œuvre dans les mines. Elle est fonction de la productivité individuelle de l'ouvrier, mais les taux de base ont été modifiés à diverses reprises sous l'action des difficultés croissantes de l'exportation ou des variations du coût de la vie. Sans entrer dans le détail des clauses des accords conclus à ce sujet, nous nous contenterons d'enregistrer les conséquences de leur fonctionnement en notant le montant des salaires pratiqués à diverses époques.

Tout d'abord, on est frappé par l'extrême diversité des taux existant à un même moment. On doit en rechercher la cause dans la prospérité plus ou moins grande des situations économiques selon les endroits, et aussi dans les différences qui séparaient déjà les salaires des divers bassins avant la guerre. En mai-juin 1923, le gain moyen par coupe était de 10 shillings 5 pence en Écosse, alors qu'il n'atteignait pas 8 shillings dans le nord du Pays de Galles (1). En juillet 1927, le salaire par tonne extraite variait de 7 shillings 9 pence dans le Northumberland à 11 shillings 3 pence dans le district de Warwick (2).

(1) *Bulletin quotidien*, 23 juillet 1923.

(2) *Bulletin quotidien*, 8 décembre 1927.

D'une façon générale cependant, on peut dire que les salaires des mineurs sont parmi les plus bas de ceux pratiqués en Angleterre. Certains répondent que les mineurs ne peuvent s'en prendre qu'à eux-mêmes, car leur productivité a diminué de 12 à 13 p. 100 depuis 1913 (1). En réalité, il est certain que les conditions d'extraction se sont modifiées depuis quelque temps, et que le charbon le plus accessible ayant d'abord été enlevé, le rendement par ouvrier doit normalement tendre de plus en plus à décroître.

Le gain moyen par coupe, qui était de 6 shillings 5 pence en juin 1914, se chiffrait par 9 shillings 10 pence en juillet 1927. L'augmentation réalisée alors depuis 1914 n'était que de 52 p. 100, nettement inférieure à celle du coût de la vie au même moment. Les chiffres des salaires réels obtenus par le Bureau international du Travail concordent avec ces renseignements. Voici les nombres indices des salaires réels de toutes les catégories de mineurs calculés sur une base de 100 en 1914.

1920, 4 ^e tr.	1922, 4 ^e tr.	1923, 4 ^e tr.	1924, 4 ^e tr.	1925, 1 ^{re} tr.
95	79	88	89	89

Il est donc incontestable que la hausse moyenne des salaires de l'industrie houillère a été plus faible que celle du coût de la vie tout au long de la période étudiée. En 1927, elle correspond à peu près à celle du prix de vente du charbon, ce qui s'explique par l'importance de la part des salaires dans l'ensemble des éléments du prix de revient de la houille. Il n'en a pas toujours été ainsi, car, à un certain moment, l'octroi de subventions par le gouvernement a permis aux pro-

(1) *Politica*, novembre 1926. Correspondance de l'étranger, 17 septembre 1925.

ducteurs anglais d'exporter du charbon à un prix sensiblement égal aux sommes versées à la main-d'œuvre pour son extraction.

En 1927, au contraire, à la suite des accords conclus après la grève charbonnière, la situation des mineurs est devenue généralement très dure. Il est vrai que certains districts, comme ceux du Derby Nord et du Nottingham, peuvent encore verser un salaire moyen par coupe de 11 shillings 11, réalisant une augmentation de 82 p. 100 par rapport à l'avant-guerre (1). Ce n'est qu'une exception qui contribue à mieux mettre en relief l'insuffisance manifeste des gains ouvriers dans d'autres districts à la même époque.

En juillet 1927, le salaire par coupe pratiqué dans le Northumberland était réduit à 8 shillings 6 pence. L'augmentation n'est que de 32 p. 100 sur le salaire moyen anglais de 1914 (2), alors que celle du coût de la vie dépasse les 60 p. 100. Cette infériorité devait encore s'accroître par la suite, puisque la baisse continue du prix de vente réduisait le salaire du piqueur du Northumberland à un taux supérieur à peine de 10 p. 100 à celui pratiqué en 1914. Lorsque, le 1^{er} décembre 1927, prit fin l'accord conclu après la grève dans le district de Durham, les patrons demandèrent même une réduction du salaire minimum qui n'était pourtant que de 6 shillings 8 pence par coupe, à peu près égal au salaire moyen d'avant-guerre.

En face de cette situation, *le Times* du 17 février 1928 ne pouvait s'empêcher d'écrire : « Dans ces bassins, bien que l'ouvrier marié reçoive des prestations de charbon et un logement ou une indemnité de logement, le produit de son

(1) *Bulletin quotidien*, 8 novembre 1927.

(2) *Bulletin quotidien*, 8 novembre 1927.

travail ne peut être considéré que comme pitoyablement insuffisant. » (1).

Si nous jetons maintenant un coup d'œil sur les salaires pratiqués à l'étranger, nous faisons les constatations suivantes. Dans les industries d'exportation, le salaire réel anglais est généralement supérieur au salaire allemand ; par contre, il est inférieur au salaire américain et même au salaire français, surtout dans les mines.

Les quelques observations que nous venons de faire peuvent ainsi se résumer : dans les industries d'exportation en Angleterre, les salaires ne se sont pas en général élevés plus haut que les autres éléments du prix de revient. Ils ne sauraient donc être spécialement incriminés en ce qui concerne la perte des marchés extérieurs. Dans les industries métallurgiques et charbonnières surtout, ils ne pourraient subir de diminution nouvelle sans inconvénients graves, car ils ne permettent pas actuellement au travailleur anglais de maintenir le niveau d'existence qu'il pratiquait avant la guerre. Dans certains cas, le salaire réel des mineurs a été réduit d'un tiers depuis 1914 et est nettement insuffisant. Par contre, les industries protégées versent à leurs employés des salaires dont les augmentations sont souvent supérieures, et quelquefois de beaucoup, à celles des prix de gros et du coût de la vie. Ces augmentations de salaires ne peuvent avoir d'influence directe sur les prix des produits exportés d'Angleterre ; par contre, elles ont certainement contribué à l'élévation du coût de la vie, et par là même rendu impossible une baisse plus grande des salaires des industries non protégées, qui seule aurait pu permettre une réduction des prix à l'exportation.

(1) *Bulletin quotidien*, 1^{er} mars 1928.

CHAPITRE VII

L'organisation défectueuse de la production.

L'avance prise par l'Angleterre sur ses concurrents industriels au cours du xix^{e} siècle diminuait avec une grande rapidité dans les années qui précédèrent la guerre. La chose s'explique facilement, si l'on remarque que les industries nouvelles créées dans d'autres pays étaient dotées de perfectionnements mécaniques inconnus en Angleterre. Les exploitations montées vers le milieu du xix^{e} siècle ne peuvent prétendre à un outillage semblable à ceux des usines qui s'élevèrent aux États-Unis ou en Allemagne cinquante ans plus tard. Même transformées, elles se ressentent toujours de leur installation première. D'où un rendement plus avantageux des usines modernes, impossible à réaliser dans des exploitations plus anciennes.

L'Angleterre lutte de plus en plus difficilement contre les inconvénients que lui impose un outillage démodé, et pourtant les chefs de son industrie ne semblent pas accomplir en général les efforts qui s'imposeraient pour faire disparaître cette cause d'infériorité.

Il est un autre caractère de l'industrie britannique qui contribue plus que tout autre, sans doute, à la mettre en mauvaise posture en face de ses concurrents, c'est le peu d'importance, l'exiguïté relative de la plupart de ses exploitations. Alors qu'à l'étranger, aux États-Unis et en Allemagne en particu-

lier, les producteurs s'unissent de plus en plus, limitent leurs frais généraux en pratiquant la fusion de certains de leurs services, en arrivent même à fermer les usines d'un rendement inférieur pour faire porter tous leurs efforts sur celles travaillant dans de meilleures conditions, nous ne voyons rien de semblable en Angleterre. Alors que cartels et trusts fleurissent dans les pays voisins, le tempérament anglais les écarte instinctivement, préférant à l'utilité de leurs règlements, parfois draconiens, les inconvénients d'une liberté que l'indépendance individuelle peut seule leur assurer.

Il faudrait cependant se garder de généraliser. C'est ainsi que les métallurgistes ont réalisé un effort considérable. Profitant des changements économiques dus à la guerre, ils n'hésitèrent pas à associer leurs capitaux, au point qu'une vingtaine de sociétés contrôlent actuellement la plus grande partie de la production sidérurgique anglaise. Malgré cela, il reste encore des progrès à accomplir.

M. Mac-Millan, directeur d'une grande aciérie d'Écosse, affirmait vers la fin de 1927, au cours d'une conférence donnée à Glasgow, que de l'aveu même des directeurs d'aciéries « 30 ou 40 p. 100 du matériel du fer et de l'acier sont démodés ou mal placés et doivent être mis au rebut, que l'on pourrait en moderniser 10 à 20 p. 100 et que 50 p. 100 environ sont assez modernes » (1). Il ajoutait que les fabricants de fer et d'acier de Grande-Bretagne emploient des procédés arriérés et se sont laissés distancer par les industries du continent.

Dans la fabrication des tissus de coton, une évolution assez semblable s'est produite au lendemain de la guerre. De nombreuses petites usines ont perdu leur autonomie au profit

(1) Correspondance de l'étranger, 14 novembre 1927.

de groupements plus puissants. Ce mouvement s'étendra encore sans doute, car à la suite de difficultés nouvelles les industriels du coton essaient de constituer une organisation collective sous forme de cartel qui leur permettra l'unification des prix, la concentration des commandes et la réorganisation du travail. Quant à l'industrie lainière, elle souffre des mêmes maux. Les entreprises demeurent anciennes et disséminées, tandis que celles de l'Allemagne ont pu renouveler une grande partie de leur outillage et organiser une intégration très développée qui leur permet de réoccuper la place qui était la leur en 1914.

Mais il est une autre branche de la production dans laquelle cette cause d'infériorité joue un rôle beaucoup plus considérable encore : c'est l'industrie houillère. L'importance des obstacles auxquels elle se heurte depuis la fin de la guerre a conduit le gouvernement anglais à provoquer des recherches sur la situation économique de cette industrie en Grande-Bretagne.

En 1919, une commission présidée par sir John Sankey, juge à la Haute-Cour, et formée de six membres représentant les ouvriers et de six membres représentant les propriétaires de charbonnages, fit une enquête très large, entendit cent soixante-trois témoins et publia trois rapports différents et même divergents, dont quelques conclusions seules furent prises en considération par le gouvernement. Celui signé par sir Sankey demandait la nationalisation des mines.

En 1925, à la suite de la menace de grève générale qui entraîna l'octroi de la subvention gouvernementale, une nouvelle commission royale fut constituée. Elle était formée de cinq économistes et hommes d'affaires, pris hors de l'industrie charbonnière, et assistés de quatre assesseurs experts. La présidence en avait été confiée à sir Herbert Samuel, ancien haut commis-

saire britannique en Palestine. Cette commission, plus heureuse que la précédente, publia, le 11 mars 1926, un rapport signé de tous ses membres, mais ne put cependant conjurer la grève qui devait éclater quelque deux mois plus tard. Elle proposait entre autres choses : le rachat par l'État des droits miniers des propriétaires du sol, l'attribution à l'État de tout le charbon situé au-dessous de 4.000 pieds ou non encore découvert, l'obligation de regrouper les mines et d'en fermer un certain nombre, la création enfin d'une commission nationale du combustible.

Les travaux de ces commissions : conclusions qu'elles ont publiées, ou témoignages qu'elles ont provoqués, sont intéressants du point de vue qui nous occupe, car ils ont mis en lumière les conditions défectueuses qui s'attachent en Angleterre à la propriété du sous-sol et à l'exploitation des sociétés houillères.

Les propriétaires du sol le sont également du sous-sol et sans restriction, ce qui entraîne un grand morcellement des exploitations. Ils cèdent à bail, en général à des compagnies, le droit de faire valoir les richesses du sous-sol, mais peuvent refuser, sans fournir aucune raison, de les laisser mettre en valeur. S'ils ne se mettent d'accord entre voisins, chacun peut céder à une compagnie différente le droit d'extraire le charbon, ce qui fait dépendre la forme des entreprises de celle des propriétés du sol et occasionne beaucoup d'irrégularité et de gaspillage. Celui-ci est encore accru par les exagérations des propriétaires qui exigent, par mesure de prudence, une barrière généralement trop importante autour de l'exploitation, ou refusent un droit de passage sur leur domaine à des conditions raisonnables. Il en résulte que la Grande-Bretagne compte plus de 3.000 mines exploitées sans plan d'ensemble par 1.500 compagnies ou particuliers, alors

que dans la Ruhr le nombre d'entreprises ne dépasse pas 70 et qu'en France il se tient dans les mêmes proportions (1).

Ce régime de liberté absolue a donc été la cause d'abus qui se répercutent défavorablement sur le coût de production des charbons anglais.

Les propriétaires reçoivent des compagnies exploitantes des redevances sous deux formes différentes : le « royalty », qui varie en général avec la quantité ou la valeur du charbon extrait, et la « rente certaine » qui est proportionnée à la superficie cédée. Ces droits sont très attaqués, et les commissions d'enquête ont même demandé leur suppression.

En réalité, ils ne grèvent pas d'un poids bien considérable le prix du charbon, car ils ne s'élèvent qu'à une moyenne de 5 pence 4 par tonne, et surtout sont la source de profits importants pour l'État, qui les a chargés de nombreux impôts. Il perçoit, en effet, un impôt de 5 p. 100 sur les droits miniers, un impôt de 20 p. 100 sur la plus-value acquise au moment de la transmission, un impôt de 8 p. 100 sur la plus-value annuelle des gisements mis en exploitation après 1909, et enfin, ces revenus comme les autres sont soumis à l'income-tax et à la supertax. Le duc de Northumberland déclarait devant la Commission Sankey que sur 82.450 livres de droits miniers lui revenant comme propriétaire, il ne lui en restait que 23.890 après avoir acquitté ces divers impôts.

Un autre point sur lequel les témoignages abondent est la diversité qui existe dans les prix de revient. En 1925, le coût d'extraction d'une tonne de charbon était de 12 shillings dans certains endroits, alors qu'ailleurs il s'élevait jusqu'à 30 shillings. Cet émiettement et ce défaut d'entente

(1) *Bulletin quotidien*, 27 juillet 1927.

multipliant les frais généraux s'opposent, d'autre part, aux améliorations dans la technique du travail. On emploie encore des méthodes anciennes. Les machines, les outils perfectionnés, qui sont employés depuis longtemps aux États-Unis et aujourd'hui dans la plupart des exploitations continentales font encore trop souvent défaut en Grande-Bretagne, ce qui faisait dire à sir Alfred Mond, s'adressant aux membres de l'Institut du combustible dont il est le président : « La grande pitié de l'industrie est que les problèmes du combustible en Grande-Bretagne soient posés d'une manière relativement primitive et grossière. Tandis que l'on a au sommet de l'échelle les méthodes les plus perfectionnées, à l'autre bout on relève les pratiques les plus arriérées et les plus surannées dignes du début du xix^e plutôt que des premières années du xx^e siècle. Quand on considère les travaux de recherches institués en Allemagne avant la guerre, et poursuivis depuis lors, et qu'on les compare aux efforts entrepris dans notre pays, on se sent vraiment rougir de honte. » (1).

Ainsi donc, de l'aveu même des plus grands chefs d'entreprises, l'organisation des exploitations anglaises est très inférieure à celle de leurs principaux concurrents.

Elle l'est par suite de l'indépendance de chacune d'elles, par suite également de leur peu d'importance. Elles ne peuvent, en conséquence, employer des méthodes plus scientifiques et un outillage plus moderne, ni se permettre une utilisation des sous-produits qui ne serait avantageuse que réalisée à une grande échelle.

(1) *Revue internationale du travail*, février 1928.

CHAPITRE VIII

La charge des impôts.

Les chambres de commerce de la Grande-Bretagne ont fait entendre à plusieurs reprises de véhémentes protestations contre l'exagération des impôts, qui en arrive à détruire l'initiative des hommes d'affaires et à retarder sérieusement les progrès et le développement de l'industrie. Dans quelle mesure ces affirmations sont-elles exactes? C'est ce que nous allons essayer de préciser.

Il est d'abord incontestable que le total des impôts perçus a subi depuis 1914 une augmentation de beaucoup supérieure à celle qu'aurait seulement nécessité la diminution du pouvoir d'achat de la livre sterling. Alors que les recettes du budget de 1913-1914 n'atteignaient pas tout à fait 200 millions de livres, celles de l'exercice 1920-1921 s'élevaient à 1.425 millions. Elles furent progressivement réduites par la suite, mais les prévisions du budget de 1928 dépassent encore les 800 millions, et il faut y ajouter la charge des impôts municipaux qui est loin d'être négligeable. C'est donc un effort très pénible qui a été exigé du contribuable britannique. Le chancelier de l'Échiquier avouait, le 8 décembre 1927, à la Chambre des communes, que l'impôt, qui était en moyenne de 3 livres 11 shillings 4 pence par habitant en 1913-1914, atteignait 14 livres 11 shillings 8 pence en 1926-1927.

Il donnait également les renseignements suivants qui nous permettent de comparer les charges fiscales de plusieurs pays (1).

	Impôt par tête	
	en 1913-1914.	en 1926-1927.
Angleterre.....	3 livres 11 sh. 4 pence	14 livres 11 sh. 8 pence
France.....	84 francs	910 francs
Allemagne.....	31 marks	113 marks
Italie.	53 lires	394 lires
États-Unis.....	6 dollars	30 dollars

Il résulte de ce tableau que les pays dont les monnaies ont été très dépréciées, comme la France et l'Italie, n'ont multiplié leurs impôts exprimés en or que par un coefficient voisin de 2, tandis que ce coefficient est à peu près de 4 dans les États où la monnaie a gardé ou repris son ancienne valeur. On remarque également que l'impôt perçu par habitant et évalué en or est plus élevé en Angleterre que partout ailleurs. Il est vrai que la richesse moyenne des habitants y est peut-être plus considérable. Diverses études ont été faites pour évaluer le revenu national anglais, et leurs conclusions présentent des concordances qui leur donnent une réelle valeur. Deux éminents statisticiens, MM. Arthur Bowley et Josiah Stamp, publièrent, sous le titre de *National Income*, les résultats de recherches qui leur permettent de déterminer ainsi le montant du revenu de la Grande-Bretagne avant et après la guerre.

	1911	1924
Revenus payant impôts pour immeubles, produits du sol, rentes sur l'État, professions, traitements.....	962	2.218
Salaires.....	802	1.600
Revenus non frappés par l'impôt sur le revenu..	314	267
Pensions de guerre, retraites, etc.....	20	128
Total	2.098	4.213

(1) Correspondance de l'étranger, 18 décembre 1927.

soit en 1924 un total de revenus s'élevant à 4.213 millions de livres.

L'*Economist* étudiant la même question arrivait aux résultats suivants (1) :

	Estimation du revenu en millions de livres.	Impôts en millions.	P. 100 du revenu.
1913.....	2.300	163	7,1
1920.....	5.600	1.032	18,4
1921.....	3.900	857	22
1922.....	3.500	775	22,2
1923.....	3.800	718	18,8
1924.....	3.900-4.000	690	17,2-17,7

Cette estimation du revenu national est donc assez proche de celle de MM. Bowley et Stamp.

M. Layton, de son côté, écrivait dans la *Revue politique et parlementaire* du 10 avril 1926 : « Au bas mot, le produit des impôts absorbe 17,5 p. 100 du revenu national et les taxes locales 4 p. 100, soit en tout 21,5 p. 100. C'est là un chiffre très élevé, si on le compare aux 11 p. 100 de la période d'avant-guerre. » On peut ajouter que si ce pourcentage est exagéré en regard de celui d'avant-guerre en Angleterre, il l'est également par rapport à celui des États-Unis.

M. Noël Sargent, envoyé en Angleterre par la National Association of Manufacturers des États-Unis, publiait un mémoire, au début de 1926, qui estimait les impôts à 23 p. 100 du revenu national en Angleterre, et à 11,5 p. 100 seulement aux États-Unis.

Cette charge globale déjà considérable est supportée avec d'autant plus de difficultés qu'on lui reproche une assiette très défectueuse. Les plaintes s'élèvent surtout au sujet de l'exagération de l'impôt sur le revenu et de l'injustice des

(1) Société de banque suisse, juillet 1925.

bases des impôts locaux. L'impôt sur le revenu, qui était de 47 millions de livres dans le budget de 1913-1914, dépasse nettement les 300 millions depuis la fin de la guerre. Les chambres de commerce mettent surtout en relief le fait que cet impôt, qui constitue à lui seul près de la moitié des recettes budgétaires, ne repose que sur une petite minorité de contribuables qui s'en trouve écrasée.

Quant aux impôts locaux, ils n'ont peut-être pas été majorés dans une proportion semblable à celle des autres taxes, mais l'injustice de leur assiette les rend très malaisément supportables. Ils sont calculés, en grande partie, selon l'importance des immeubles occupés et sans tenir aucun compte de la prospérité des entreprises.

Il en résulte que pendant les grèves, les subsides que les municipalités versaient aux grévistes provenaient pour une bonne part des impôts payés par les compagnies, pendant que celles-ci étaient conduites à la ruine du fait de la cessation de travail de leurs employés.

Le simple exposé de ces faits conduit à penser que les plaintes de la production anglaise sont pleinement justifiées.

Toutefois, certains ne manquent pas de faire remarquer que cet impôt sur le revenu, qui est particulièrement attaqué, ne peut influencer sur les prix, donc sur le montant des exportations anglaises, puisqu'il n'est perçu que sur les bénéfices réalisés. Cette affirmation ne contient qu'une part de vérité, car il est certain que les commerçants et industriels sont forcés pour subsister de conserver pour eux un minimum de bénéfices. Si ce minimum est lui-même entamé par un prélèvement exagéré de l'impôt, les producteurs seront contraints d'augmenter leurs prix et les exportations en souffriront.

Mais de plus et surtout, il importe de ne pas oublier que toutes les améliorations, tous les progrès techniques que doit réaliser une industrie qui ne veut pas disparaître, ne

sont possibles que par l'action de l'épargne. C'est la formation de capitaux importants qui a été une des conditions nécessaires à l'établissement de la grande industrie moderne ; ce n'est que dans la mesure où elle disposera d'une épargne abondante qu'elle pourra se transformer et utiliser les dernières découvertes. Or, ce sont les sommes qui sont généralement destinées à cet usage qui risquent d'être absorbées par les exigences de l'État. C'est ce que M. Goschen faisait remarquer aux actionnaires de la National Provincial Bank, lorsqu'il leur disait : « Nous savons tous que moins le percepteur prélève sur les bénéfices de l'industriel, plus grande sera la part de ressources que celui-ci pourra consacrer au développement de ses affaires dans l'avenir. » Le péril, d'ailleurs, n'est pas chimérique. La Commission Colwyn, nommée par M. Mac Donald en 1924, publia un rapport signé de la majorité de ses membres et qui estimait de 450 à 500 millions de livres l'épargne réalisée annuellement en Angleterre depuis la guerre. Celle de 1913 étant de 350 à 450 millions de livres représenterait actuellement un total de 650 millions environ, de beaucoup supérieur à celui qui existe. MM. Arthur Bowley et Josiah Stamp arrivent à un résultat identique, puisqu'ils évaluent à 475 millions de livres l'épargne qui s'est formée chaque année en Angleterre, dans ces derniers temps.

On peut donc en conclure que les prélèvements extraordinaires du fisc depuis la guerre ont été une source de difficultés certaines pour la production anglaise. Les chefs d'entreprises y trouvent une excuse sérieuse contre les accusations d'inertie et de stagnation qui sont fréquemment dirigées contre eux. Les capitaux de moins en moins importants que l'on met à leur disposition rendent très difficile la transformation de l'outillage qui s'impose dans un grand nombre d'usines anglaises.

CHAPITRE IX

Le taux d'escompte de la Banque d'Angleterre.

Les commerçants et industriels anglais se sont élevés à maintes reprises contre la politique de la Banque d'Angleterre à leur égard. Aucune aide ne leur aurait été fournie sous forme de crédits pour les aider à se relever, pour donner une impulsion nouvelle au commerce languissant.

Certains économistes ne sauraient être touchés de ces plaintes. Ce sont ceux qui prétendent que la banque ne joue qu'un rôle passif dans la fixation du taux de l'escompte, que celui-ci est uniquement déterminé par les conditions commerciales du marché, que la banque ne fait que constater ce taux, que le rendre en quelque sorte officiel. En réalité, il est certain que, depuis quelque temps surtout, l'activité des banques se manifeste bien en dehors de ces limites.

Il est évident qu'une banque manquant de disponibilités ne pourra consentir des prêts qu'à des conditions très onéreuses pour l'emprunteur, mais la réciproque n'est pas toujours vraie. La politique suivie depuis 1922 par le *Federal Reserve Board* des États-Unis nous prouve qu'il a, bien des fois, élevé le taux de l'escompte, alors que les sommes dont il disposait auraient pu le dispenser de prendre cette mesure. C'est que, depuis quelque temps, la Banque des États-Unis cherche avant tout à stabiliser les prix. Que l'industrie et le commerce semblent prendre un essor trop rapide qui

paraît disproportionné aux besoins du marché, et par là même peut être la source d'une crise et d'un bouleversement des prix, immédiatement le *Federal Reserve Board* restreint ses facilités de crédits et arrête le mouvement. Ce moyen n'est d'ailleurs pas le seul qui ait été employé aux États-Unis pour atteindre ce même but de la stabilité des prix, mais l'expérience prouve que son efficacité est indiscutable.

Un autre exemple plus frappant encore de cette action des banques nationales ou contrôlées nous est donné par la politique qu'elles ont suivie dans les États qui, au cours des dernières années, ont cherché à revaloriser leurs monnaies. Un ensemble de faits très concordants a prouvé que le facteur qui agit sans doute avec le plus de force sur le cours du change est le placement des capitaux. Que ceux-ci soient effrayés par des menaces de désordres ou de spoliations, et immédiatement ils quittent le pays dont le change s'effondre sans tarder. Le retour, au contraire, de ces capitaux, l'abondance des placements entraîne une hausse du change, une revalorisation de la monnaie nationale. Or, l'une des raisons pour lesquelles les capitalistes choisissent une nation de préférence à une autre pour lui confier leurs disponibilités est précisément la supériorité du taux de l'intérêt qui y est pratiqué.

On comprend que les banques nationales n'aient pas manqué de se servir d'une arme aussi efficace. Les gouvernements, désireux d'arrêter une chute de la devise nationale ou d'en provoquer la hausse par rapport aux autres monnaies, ont imposé aux instituts soumis à leur contrôle le relèvement du taux de l'escompte et son maintien à un pourcentage très élevé, alors même que les sommes qu'ils avaient en caisse leur auraient permis d'accorder des conditions de crédit plus douces, et de satisfaire dans une plus grande mesure les besoins du commerce et de l'industrie.

C'est cette politique, tendant à la revalorisation de la livre, et indifférente aux besoins des affaires, que les chefs d'entreprises ne cessent de reprocher à la Banque d'Angleterre.

Certains ne manqueront pas d'objecter qu'un resserrement du crédit a fréquemment entraîné une baisse des prix, et que les Anglais ne sauraient s'en plaindre à un moment où l'exagération de leurs prix doit être tenue pour responsable, en partie tout au moins, de la perte de leurs marchés extérieurs. En réalité, il est permis de penser que la hausse de l'intérêt n'est pas en elle-même une cause très efficace de la baisse des prix; elle est plutôt le signal de cette baisse, l'événement dont l'apparition détermine la date du changement d'orientation des prix. Les événements de 1920-1921 prouvent, en effet, que dans quelques pays la tendance est passée de la hausse à la baisse à la suite d'une restriction de crédits; il n'en est pas moins certain que si les prix se sont effondrés, on doit en trouver la cause dans une production qui s'est développée au delà des besoins de la consommation, dans l'exagération de l'offre par rapport à la demande. L'élévation du taux de l'escompte a simplement fait comprendre aux industriels que les prêteurs jugeaient imprudent de confier leurs capitaux à des entreprises qui produisaient démesurément; cet avertissement leur a montré qu'ils auraient de la difficulté à écouler leurs stocks, et immédiatement ils ont jeté leurs articles sur le marché, provoquant son engorgement. De même, actuellement, aux États-Unis, l'arrêt de la hausse des prix se produirait spontanément au bout d'un certain temps; le *Federal Reserve Board* en avance simplement la date pour éviter que le mouvement ne prenne trop d'ampleur et ne soit suivi d'une baisse considérable.

L'élévation du taux de l'escompte joue le rôle d'un signal d'alarme; il ne porte pas la responsabilité d'un danger qu'il ne fait qu'indiquer.

Une politique d'argent cher, poursuivie pendant une période assez longue, produit au contraire des effets tout à fait opposés ; elle contribue à l'exagération des prix de revient ou en empêche du moins toute réduction.

Supposons, en effet, une période de dépression des affaires comme celle qui sévit en Angleterre depuis quelques années. La diminution des besoins de la clientèle, les efforts de la concurrence ont réduit au minimum les bénéfices des entreprises, et cependant le seul moyen qui leur permettrait de rétablir leur situation serait d'améliorer leurs conditions de production, de rajeunir leur outillage. Si les banques ne leur font pas confiance, si elles ne consentent pas à leur ouvrir les crédits dont elles disposent à des conditions raisonnables, elles condamnent l'industrie nationale à demeurer dans le marasme, elles lui ôtent toute possibilité de relèvement.

C'est ce dont se plaignent les hommes d'affaires de la Grande-Bretagne. Leurs doléances sont-elles justifiées, la Banque d'Angleterre a-t-elle résolument sacrifié les intérêts du commerce à ceux de la livre sterling, a-t-elle volontairement resserré ses crédits à la production au delà des exigences de sa situation commerciale ? C'est ce qui nous reste à déterminer maintenant.

Un simple examen des taux pratiqués dans les divers pays permet d'affirmer que nul reproche sérieux ne peut être adressé à ce sujet à la Banque d'Angleterre jusque vers 1924. Les taux prohibitifs qui sont ceux de 1920-1921 avaient été rendus nécessaires par les conséquences de la crise et se retrouvent partout.

En 1922, nous voyons l'Angleterre faire un gros effort en faveur du commerce qui peut se procurer des disponibilités à un taux officiel abaissé à 4 p. 100 le 13 avril et jusqu'à 3 p. 100 le 13 juillet. C'est à ce moment le plus faible parmi

ceux du monde entier. Celui des États-Unis est à 4 p. 100 et celui de la Banque de France à 5 p. 100. Mais cette situation ne devait pas se prolonger. Un an après, le 5 juillet 1923, la Banque d'Angleterre élevait le taux de son escompte à 4 p. 100 et le maintenait à ce chiffre jusqu'au 5 mars 1925, tandis que le *Federal Reserve Board* abaissait le sien à 3,5 en juin 1924 et à 3 p. 100 au mois d'août suivant. Les résultats de cette politique ne tardèrent pas à se faire sentir : les capitaux, attirés par les avantages qu'ils y trouvaient, se dirigèrent immédiatement vers l'Angleterre, et on estime à 100 millions de livres les sommes qui passèrent de New-York à Londres en 1924. La livre s'en trouva très favorisée, et de 4,28 par rapport au dollar s'éleva à 4,74 au cours de l'année. Encouragés par de tels résultats et désireux d'atteindre le but visé depuis si longtemps, les dirigeants de la Banque d'Angleterre, prétextant une hausse d'un demi-point du taux américain, n'hésitèrent pas à porter le leur de 4 à 5 p. 100 le 5 mars 1925, ce qui permit le retour de la livre au pair le 1^{er} mai 1925.

Étant parvenus à leurs fins, et jugeant favorable la situation de la devise nationale, ils crurent pouvoir abaisser leur taux d'escompte à 4,5 p. 100 le 7 août 1925 et même à 4 p. 100 le 1^{er} octobre. Depuis le 26 janvier 1925, celui du *Federal Reserve Board* était à 3,5 p. 100. Mais la supériorité d'un demi-point de l'intérêt anglais ne se montra pas suffisante et l'or commença à quitter les caisses de la Banque d'Angleterre. Au cours des deux mois d'octobre et de novembre 1925, les sorties d'or s'élevèrent à 14.898.000 livres menaçant sérieusement les gold points de la livre (1).

Pour parer aux dangers de la situation, la Banque d'Angle-

(1) *Situation économique et financière*, 11 décembre 1925.

terre fut une fois de plus contrainte d'élever son taux d'escompte à 5 p. 100 le 4 décembre 1925. Les difficultés intérieures qui marquèrent l'année 1926 interdirent tout adoucissement à ce régime, et ce n'est que le 21 avril 1927 que la Banque d'Angleterre jugea sa position assez solide pour l'abaisser à 4,5 p. 100.

Ainsi, l'énumération rapide de ces faits nous permet d'affirmer qu'au cours des années 1924 et 1925, la politique de crédit de la Banque d'Angleterre fut surtout déterminée par des considérations d'ordre purement monétaire. Les exigences du commerce et de la production furent systématiquement méconnues pendant cette période. Jusqu'en mai 1925, l'argent fut maintenu à un prix élevé uniquement pour permettre à la livre de regagner la parité de l'or. Ayant promis à cette date de satisfaire toutes les demandes de métal qui lui seraient adressées pour les besoins du commerce extérieur, la Banque d'Angleterre fut contrainte de poursuivre cette même politique d'argent cher pendant quelque temps encore. Elle lui a seule permis de conserver une encaisse métallique suffisante et de maintenir au pair la livre sterling.

CHAPITRE X

Les fluctuations du change.

Nous avons vu que les prix-or, qui seuls importent dans le commerce international, sont constitués par le produit de deux facteurs : 1° les prix intérieurs exprimés en monnaie nationale ; 2° la valeur en or de l'unité de monnaie nationale. Au cours des chapitres qui précèdent, nous avons analysé les divers éléments qui ont pu contribuer à la détermination du coût de production des marchandises anglaises, nous nous sommes donc occupé des prix intérieurs et de leurs variations. Il convient maintenant de passer à l'examen du second facteur et de rechercher quelle a été son influence sur la crise des exportations anglaises.

D'un point de vue général d'abord, il ressort de ce que nous avons dit que si les prix intérieurs restent stables, la valeur de la monnaie nationale varie par rapport à un étalon-or, les prix à l'exportation en seront influencés. Si un article donné coûte 100 francs en France et qu'au même moment le dollar soit égal à 25 francs, le prix de cet article sur le marché international sera de 4 dollars ; si, au bout de quelque temps, le prix intérieur reste toujours à 100, le franc perd la moitié de sa valeur et qu'un dollar s'échange contre 50 francs, l'article fabriqué en France sera offert à 2 dollars à l'exportation. Cette baisse de 50 p. 100 sera remplacée par

une hausse de même importance dans le cas opposé d'une revalorisation portant du simple au double la valeur du franc par rapport au dollar.

Il semble que de telles fluctuations dans la valeur de la monnaie doivent avoir une influence vraiment capitale sur le volume des exportations d'un pays. En réalité, l'hypothèse que nous avons envisagée ne se réalise jamais exactement telle que nous l'avons supposée. Une expérience, maintes fois répétée ces dernières années, prouve qu'une variation importante du change ne tarde pas à se répercuter sur les prix intérieurs. Un troisième élément : le montant de la circulation du pays, varie, en général, en même temps que le change et les prix intérieurs. Nous n'en tiendrons pas compte, car il n'intéresse les prix or que par l'intermédiaire du change ou des prix intérieurs. Les théoriciens ont cru un certain temps que les mouvements de la masse de la circulation monétaire devaient toujours être considérés comme la cause des variations des deux autres éléments. En réalité, l'idée tend aujourd'hui de plus en plus à prévaloir que non seulement le volume de la circulation, mais encore le cours du change ou le montant des prix, peuvent être indifféremment la cause des modifications qui se produisent dans les deux autres facteurs. Des exemples récents ont, en effet, montré la possibilité, parmi bien d'autres, des combinaisons suivantes : une augmentation de la circulation monétaire produit une hausse des prix et une dévaluation de la monnaie nationale ; une baisse des prix permet une réduction de la circulation monétaire et entraîne une revalorisation de la devise, ou bien encore une hausse du change national facilite un abaissement des prix intérieurs et une réduction du volume de la circulation.

Il semble donc maintenant que ces variations diverses

soient sans influence sur les prix or, puisque dans toutes les hypothèses rencontrées les deux facteurs qui les déterminent ont constamment varié dans un sens opposé. A toute augmentation des prix intérieurs correspond une diminution de la valeur de l'unité monétaire; à toute baisse des prix, une augmentation de cette valeur. D'autre part, une hausse du change entraîne une réduction des prix; une diminution de la valeur de la monnaie nationale, au contraire, ne tarde pas à provoquer un accroissement des prix intérieurs.

Les prix or, influencés vers la hausse ou la baisse par les variations d'un des deux éléments qui les conditionnent, devraient donc être rétablis dans leur position première par la modification opposée subie par le second de ces éléments.

En réalité, ce schéma théorique, vrai dans son principe, ne se réalise pas dans les faits avec une précision mathématique. Tout d'abord, s'il est exact que les mouvements de l'un des facteurs entraînent généralement l'apparition d'une tendance opposée dans l'autre facteur, il ne s'ensuit pas que les deux variations soient d'une importance égale. Il ne faudrait pas croire qu'une diminution de moitié dans la valeur de la monnaie nationale soit obligatoirement accompagnée d'un doublement des prix intérieurs, ou qu'une réduction d'un quart dans l'indice des prix soit toujours la cause d'une revalorisation de l'unité monétaire égale à 25 p. 100. Il est même très rare que ces mouvements soient rigoureusement proportionnels les uns aux autres. Mais cette particularité n'est pas la seule qui permette des variations dans le montant des prix or. Il a été noté, en effet, qu'il se passe souvent un temps assez considérable entre l'action de la cause et la répercussion qui se manifeste dans l'effet. Pendant cette période, que l'on pourrait appeler de réadaptation, les prix or sont susceptibles de fluctuations importantes.

Supposons qu'à un certain moment les prix intérieurs baissent fortement et que le change ne commence à s'élever que trois mois après, par exemple; pendant toute cette période de trois mois, la réduction des prix-or sera proportionnelle à celle des prix intérieurs. Si, au contraire, le mouvement des prix intérieurs s'était effectué vers la hausse, les prix-or auraient exactement accusé cette hausse pendant la période de réadaptation. Prenons maintenant l'hypothèse dans laquelle la cause se trouve être les mouvements du change: si l'unité de monnaie nationale subit une brusque perte de valeur, les prix intérieurs ne se mettront sans doute à monter qu'après un certain temps, et dans l'intervalle les prix-or ressentiront toute la répercussion de la baisse qui s'est manifestée dans le cours du change. Supposons, au contraire, une hausse de la monnaie nationale: comme les prix intérieurs ne s'abaisseront pas immédiatement, il s'écoulera une période pendant laquelle les prix-or se trouveront dirigés vers la hausse.

En résumé, nous pouvons dire que lorsque les mouvements soit du change, soit des prix intérieurs s'orientent nettement vers la hausse, il en résulte, pendant un certain temps tout au moins, une augmentation des prix-or, donc une entrave aux exportations nationales. Lorsque au contraire, le change ou les prix intérieurs subissent une baisse suffisamment rapide et caractérisée, ils provoquent par le fait même une diminution des prix-or qui favorise les exportations pendant toute la période de réadaptation.

Il ne faudrait pas croire cependant que toute baisse du cours de la devise nationale ait toujours pour résultat final d'améliorer les exportations du pays. Les exemples de la Russie et même de l'Allemagne, qui ont vu leurs exportations se restreindre alors que leurs monnaies avaient perdu la

plus grande partie de leur valeur, suffiraient à y porter le démenti le plus formel. En réalité, la prime à l'exportation n'existe que pendant la période de réadaptation, c'est-à-dire pendant le temps que les prix intérieurs mettent à s'élever dans la proportion où la monnaie nationale a baissé. Les deux exemples cités prouvent précisément que les prix-or ont tout d'abord été réduits et que ce n'est qu'au bout d'un certain temps que les commerçants, effrayés par une dévalorisation continue et accélérée, se sont décidés à multiplier leurs prix par un coefficient supérieur à celui de la dévaluation monétaire. Ceux qui tardèrent trop, et ils furent nombreux, à prendre cette mesure se trouvèrent bientôt dans l'impossibilité de renouveler leurs stocks, par suite de l'accroissement des prix qu'ils n'avaient pas prévu, et payèrent leur erreur de la ruine de leur exploitation.

Dans le cas d'une élévation du change national, la réadaptation est toujours longue et difficile ; les prix intérieurs ne baissent qu'avec un retard assez considérable, et cela s'explique. Les commerçants qui possèdent des stocks acquis aux anciens prix font leur possible pour les écouler sans perte ; et de leur côté, les ouvriers, dont le salaire est un des éléments importants du coût de production, font tous leurs efforts pour maintenir intact son taux nominal, ou du moins pour ne permettre sa réduction qu'après une baisse préalable de tous les articles dont ils ont besoin. Les prix-or s'élèvent donc nécessairement et les exportations s'en trouvent contrariées.

En se plaçant sur le terrain des faits, il convient de se demander maintenant si cette entrave due aux mouvements des changes a contribué à la crise des exportations anglaises. Les opinions sont très partagées à ce sujet : la majorité des économistes et des hommes d'affaires anglais prétend que si

cette action a existé, elle a été insignifiante. Quelques personnalités, au contraire, telles que M. Keynes et M. Mac Kenna, n'ont cessé d'élever de véhémentes protestations contre la politique monétaire poursuivie par la Grande-Bretagne et de lui attribuer une part importante des difficultés rencontrées par les exportations.

En réalité, l'examen des cours du change et des prix intérieurs prouve qu'une distinction est nécessaire. L'effondrement des exportations pendant les années 1920 et 1921 semble bien avoir été provoqué par des causes d'ordre purement économique. Par contre, depuis 1922 jusqu'en 1923, la tendance à la hausse manifestée par la livre sterling, sauf pendant une période d'un an entre les mois de février 1923 et 1924, a certainement contribué à élever les prix-or et à raréfier les exportations. Une division en quatre périodes des années étudiées facilitera les précisions nécessaires :

1° Au cours des années 1920 et 1921, la crise économique qui bouleversa le marché mondial doit être considérée comme la cause de la diminution des exportations anglaises à cette époque. Le début de la hausse de la livre étant postérieur à la première baisse des prix ne peut être retenu comme source du mouvement. De plus, tandis que la hausse du change est lente et entrecoupée d'arrêts, la baisse des prix, au contraire, est continue et précipitée. Le cours du dollar à Londres ne varie guère qu'entre 3,50 et 4,15; les prix de gros, par contre (1), passent de 323 en mars 1920 à 170 en décembre 1921. La baisse des prix étant beaucoup plus importante que la hausse de la livre, les prix-or tendent à la baisse et favorisent les exportations que seul l'engorgement du marché empêche de se développer.

(1) *Economist*.

2° A partir de la fin de 1921 jusqu'en février 1923, la situation est tout autre. Nous sommes en présence d'une revalorisation lente, mais continue, de la monnaie anglaise. Le cours du dollar passe de 3,95 à 4,70, tandis que l'indice de l'*Economist* n'accuse que quelques fluctuations irrégulières et de peu d'importance. Les prix de gros intérieurs, qui étaient à 170 en décembre 1921, se retrouvent à 172 en février 1923, alors que pendant cette même période, l'appréciation de la livre est voisine de 20 p. 100. Le facteur monétaire ayant seul varié, les mouvements qu'il a subis se sont exactement répercutés sur les prix-or qui se sont ainsi trouvés élevés dans une même proportion considérable de 20 p. 100.

3° Nouveau changement de tendance en février 1923. La livre se met à baisser et ne s'arrêtera qu'en février 1924. Le cours du dollar passe de 4,70 à 4,30. Que font les prix intérieurs pendant ce temps? Ils baissent pendant quelques mois, puis remontent, mais ne dépassent le chiffre atteint en février qu'en novembre 1923. Les prix-or, entraînés par la baisse des prix intérieurs et par celle de la livre, ont donc été sérieusement réduits au cours de cette période. Le commerce d'exportation devait en profiter. Pas pendant longtemps cependant, puisque la livre allait bientôt s'élever de nouveau.

4° Estimée à 4 dollars 25 environ en février 1924, elle progressait d'une façon continue, se rapprochait peu à peu du pair, et finalement l'atteignait en mai 1925, le cours du dollar étant de 4,86. Malheureusement pour le commerce, cette revalorisation de 12 p. 100 de l'unité de monnaie nationale n'avait été accompagnée d'aucune réduction des prix intérieurs. Bien au contraire, ils s'étaient légèrement relevés vers la fin de 1924, et étaient encore supérieurs en février 1925 à ce qu'ils étaient un an auparavant. Les indices des

prix de gros intérieurs du *Board of Trade* s'élevaient à 176 en mai 1924 et à 177 en mai 1925, tandis que le cours du dollar était de 4,34 et de 4,86 à ces deux dates. Le produit de ces deux facteurs permet d'établir ainsi la hausse des prix de gros évalués en or au cours de cette période :

$$\text{Mai 1924 : } \frac{176 \times 4,34}{4,86} = 157;$$

$$\text{Mai 1925 : } \frac{177 \times 4,86}{4,86} = 177,$$

soit une augmentation de 20 points qui devait se faire durement sentir sur le commerce extérieur au second trimestre 1925 surtout.

Les protestations ne tardèrent pas à s'élever. Dans la séance du 6 juillet 1925 à la Chambre des Communes, sir Philip Cunliffe Lister, président du *Board of Trade*, se plaignant de voir la balance adverse du commerce extérieur passer de 158 millions de livres en 1913 à 395 millions pour la période comprise entre juin 1924 et mai 1925, sir Alfred Mond lui répondit que la revalorisation trop rapide de la livre devait en être tenue pour responsable. « Je n'ai pas rencontré un seul être humain, dit-il, ici ou dans un autre pays, qui ne soit prêt à reconnaître que le retour à l'étalon-or signifie une augmentation dans les prix de quelque chose comme 11 p. 100, et est un nouvel obstacle aux exportations. » Et aucun des députés présents ne s'éleva contre cette affirmation (1).

Parmi les discours prononcés par les directeurs des cinq grandes banques au début de 1926, celui de M. Mac Kenna est le seul à constater les effets déplorables pour le commerce d'exportation du retour de la livre au pair de l'or.

(1) Correspondance de l'étranger, 16 juillet 1925.

« Nous devons reconnaître, disait-il, que notre retour à l'or a sérieusement entravé notre commerce d'exportation. Les mesures financières adoptées ont haussé le change de la livre, mais n'ont pas immédiatement et dans une même proportion abaissé nos prix intérieurs... Il suffit pour s'en rendre compte de considérer les statistiques officielles qui, pour plusieurs mois, ont marqué une balance commerciale plus défavorable que jamais. » (1).

Il ajoutait ensuite : « Mais cette entrave apportée à nos exportations est en train de rapidement disparaître. Depuis l'été dernier, le niveau des prix anglais, par rapport aux prix des autres nations, a baissé considérablement et le cours élevé de la livre a cessé de jouer un rôle important dans notre commerce extérieur. » C'est qu'en effet la hausse de la livre ne jouait plus depuis la stabilisation de mai 1925. Les prix intérieurs, de leur côté, subissant avec un retard considérable le contre-coup de cette revalorisation, s'étaient mis à décroître, lentement tout d'abord, plus rapidement ensuite. Ils étaient à 186 en janvier 1925, et descendaient à 177 en mai, se confondant à partir de cette date avec les prix-or. En décembre 1925, ils n'étaient plus qu'à 166 et en juillet 1926 enfin, ils atteignaient l'indice de 157 qui avait été le point de départ de la hausse des prix-or en mai 1924. La période de réadaptation avait été longue, mais à partir de cette date de juillet 1926, les conséquences de la hausse de la livre pouvaient être considérées comme définitivement liquidées.

En résumé, nous pouvons dire qu'au cours des années 1920 et 1921, la baisse des prix étant plus accusée que la hausse de la livre, les fluctuations du cours du change ne furent

(1) Banque nationale du commerce extérieur, 27 février 1926.

pour rien dans l'effondrement des exportations. Pendant l'année 1923, la baisse de la livre n'ayant été suivie d'une élévation des prix qu'au bout de quelques mois, les exportations anglaises profitèrent de cette prime qui leur était offerte et s'en trouvèrent améliorées. En 1922, au contraire, et depuis le début de 1924, la réévaluation de la devise anglaise, prenant nettement les devants sur le mouvement opposé des prix intérieurs, occasionna une augmentation parfois très notable des prix-or, et porta un coup des plus durs à un commerce d'exportation très affaibli par les épreuves qu'il avait déjà rencontrées.

Au cours de ce chapitre, nous n'avons considéré jusqu'à présent que l'influence des variations du cours de la livre sur les prix-or des produits britanniques. Ceux-ci n'ont été évalués que par rapport à leur montant d'avant-guerre. Ces indications seraient suffisantes pour nous permettre d'apprécier les conséquences des fluctuations des changes sur les exportations anglaises si pendant la période considérée les prix-or des pays concurrents étaient restés stationnaires. En fait, il n'en est rien, et comme les variations des prix britanniques n'ont de signification pour le commerce d'exportation que dans la mesure où on les compare aux prix pratiqués chez les autres nations, il convient de se demander quelle a été l'action des fluctuations du change dans les pays producteurs autres que la Grande-Bretagne, si cette action a tendu à aggraver ou, au contraire, à atténuer les conséquences des variations de la livre sur les exportations anglaises.

Une étude complète de cette question devrait analyser la politique monétaire poursuivie pendant la période 1920-1927 par toutes les puissances susceptibles d'entrer en concurrence avec la Grande-Bretagne sur le marché mondial et devrait prendre de grandes proportions. Nous signalerons

simplement d'un mot quelques-uns des points les plus caractéristiques de l'évolution monétaire qui s'est manifestée en Allemagne, en France et aux États-Unis au cours de ces dernières années. En Allemagne, l'effondrement de l'ancienne monnaie provoqua de violents soubresauts dans l'indice des prix de gros or, qui se trouvèrent d'une façon générale très inférieurs à ceux des autres pays jusqu'au moment de la stabilisation. Au bout de quelque temps cependant, les précautions douanières qui s'opposèrent de toutes parts à ce dumping du change, et aussi la ruine économique qui ne tarda pas à suivre l'inflation, ne manquèrent pas de réduire les exportations allemandes dans de fortes proportions. Lorsque la monnaie nationale fut rétablie sur des bases plus solides, les prix-or se trouvèrent sérieusement relevés quoique inférieurs à ceux pratiqués en Angleterre et aux États-Unis.

En France, depuis la liquidation de la crise de 1920-1921, les prix-or se sont maintenus en général à un niveau favorable aux exportations. Les indices de la *Statistique générale de la France* évalués en or n'ont guère dépassé le chiffre de 150, alors que ceux de l'Angleterre et des États-Unis lui ont été parfois nettement supérieurs. La baisse si brusque et si accentuée du franc au premier semestre 1926 ne fut pas immédiatement suivie d'une élévation des prix intérieurs, ce qui entraîna une réduction des prix-or français jusqu'à l'indice 108 en juillet 1926, tandis qu'au même moment les prix anglais et américains étaient supérieurs à 150.

La diminution considérable des exportations anglaises en France, dans ces derniers temps, doit certainement être attribuée à cette disparité des prix dans les deux pays.

La politique poursuivie aux États-Unis par le *Federal Reserve Board* lui a permis de réaliser, depuis 1923, une stabilisation des prix favorable à l'activité économique. Vers

la fin de 1924 et au cours de 1925 cependant, une élévation de 10 points environ se manifesta dans les prix américains sans que le contrôle des banques ait cessé pour cela de se montrer efficace. Les techniciens anglais s'étaient, en effet, rendu compte qu'une élévation des prix américains supprimerait en grande partie les inconvénients qui, pour le commerce extérieur, accompagneraient le retour de la livre au pair. Un article du *Statist*, en 1924, signalait déjà que le retour de la livre à la parité de l'or serait grandement facilité par une hausse des prix américains (1). Celle-ci s'étant produite au moment voulu, en même temps qu'une baisse de l'escompte aux États-Unis, il est permis de penser que ces deux mouvements ne furent pas fortuits, mais plutôt provoqués à la suite d'une entente entre les gouvernements anglais et américain. L'opinion anglaise, d'ailleurs, s'en rendit compte et M. Mac Kenna, s'adressant aux actionnaires de la Midland Bank au début de 1926, le reconnaissait, en disant : « Le retour à l'or est atteint, mais la hausse du niveau des prix américains a été le facteur le plus puissant du succès. » (2).

A la fin de ce chapitre, il convient de signaler encore une conséquence, plus générale celle-ci, des fluctuations de la monnaie et qui se manifeste en dehors de toute question de disparité des pouvoirs d'achat.

Les mouvements monétaires, étant souvent la source de l'instabilité des prix, peuvent être considérés comme responsables, en partie tout ou moins, de la diminution des transactions internationales qui s'est produite depuis la guerre. Les variations parfois désordonnées des prix ont, sans aucun

(1) *Situation économique et financière*, 27 juin 1924.

(2) Correspondance de l'étranger, 15 février 1926.

doute, largement contribué à décourager les commerçants, à paralyser leurs initiatives. Les opérations à terme surtout ont été rendues très difficiles par les incertitudes du lendemain, par l'ignorance où se trouvaient les contractants du prix réel auquel se feraient leurs règlements. Le commerce a besoin de stabilité pour être prospère.

Nous pouvons donc dire que, d'une façon générale, les fluctuations du change, entraînant de brusques variations dans les prix, doivent être considérées comme une des causes du ralentissement des affaires à travers le monde.

TROISIÈME PARTIE
LES RESPONSABILITÉS

CHAPITRE PREMIER

Responsabilités ouvrières.

Notre première partie a été consacrée à l'étude des statistiques caractérisant le mouvement des exportations anglaises de 1920 à 1927. Nous nous sommes demandé ensuite quelles étaient les causes qui avaient pu occasionner ces variations, nous abstenant volontairement de toute appréciation critique au cours de la seconde partie. Nous allons tenter dans les pages qui vont suivre d'établir quelques-unes des responsabilités qui se dégagent des observations que nous avons faites. Nous les avons classées en trois groupes, se rattachant à l'action ouvrière, patronale et gouvernementale. Les plus flagrantes de ces responsabilités ont seules été prises en considération; nous nous sommes d'ailleurs contenté de les signaler, car une étude approfondie de la question nécessiterait des développements considérables.

Nous avons déjà noté les tristes répercussions qu'ont eu les conflits du travail sur l'économie générale de l'Angleterre et plus particulièrement sur ses exportations. Lorsque l'on essaie d'en préciser les origines et d'en découvrir les sources, on ne tarde pas à s'apercevoir que celles-ci sont de deux sortes : économiques et morales. Économiques, car ces batailles autour des salaires et des indemnités gouvernementales n'ont été déclenchées qu'à la suite des bouleversements

subis par le coût de la vie et les prix de vente. Mais morales aussi : l'histoire de l'Angleterre, pendant ces dernières années, témoigne, en effet, d'un esprit de classe poussé à son paroxysme engendrant une suite ininterrompue de conflits qui devait aboutir au plus cruel de tous en 1926. Les éléments patronaux et ouvriers y ont leur part de responsabilité ; nous essaierons seulement, au cours de ce chapitre, d'analyser les tendances qui, dans les Trade-Unions, furent les plus caractéristiques de cet état d'esprit.

Les Trade-Unions ou syndicats ouvriers anglais doivent leur origine à un grand nombre de petites sociétés de secours mutuels qui autrefois s'occupaient exclusivement d'assurances contre la maladie, la vieillesse, les accidents ou le chômage. Ils en avaient conservé les méthodes transformistes et leur devaient une réputation qui les classait parmi les organismes ouvriers les moins révolutionnaires. Quelque temps avant la guerre cependant, ils avaient commencé une évolution qui, en accroissant le nombre de leurs adhérents, les mettait de plus en plus en opposition avec la classe patronale. C'est de cette époque que date l'act de 1913 qui, à la suite de l'affaire Osborne, attribua des droits politiques à ces syndicats professionnels. Il y autorisa, en effet, la formation d'une caisse politique destinée à subventionner le Labour Party. Il fallait une manifestation de volonté expresse d'un syndiqué pour qu'il soit dispensé de verser sa cotisation à cette caisse. Bientôt les assemblées annuelles des Trade-Unions ou Trade-Unions Congresses eurent des services communs avec le Labour Party : enquêtes, informations, presse, publicité, au point que l'assimilation s'accroissait tous les jours davantage entre ce parti politique et un groupement destiné par nature à la défense des intérêts purement professionnels de ses membres. En 1922, sur 3.310.000 adhérents au Labour Party,

il y avait 3.278.000 trade-unionistes (1). C'est une des manifestations les plus caractéristiques des changements qui se produisirent dans les tendances générales du syndicalisme ouvrier anglais qui, pendant de longues années, avait vu son effectif se partager entre les divers partis politiques du pays. Mais après la révolution russe, les modifications dans l'attitude des Trade-Unions furent plus radicales encore. Le nombre de leurs adhérents, qui s'était élevé à 8 millions 1/2 en 1920, leur donnait conscience de l'importance de leurs forces, et les Trade-Unions Congresses devinrent bientôt le théâtre des manifestations d'une minorité communiste active et entreprenante. Elle devait avoir un rôle prépondérant dans les luttes qui allaient éclater, et pendant les périodes de calme elles-mêmes, son action ne cessa de combattre l'esprit de collaboration des ouvriers et de multiplier les occasions de conflits. Mais c'est surtout aux époques de crise que se fit sentir le danger de cette propagande extrémiste. Pendant les pourparlers avec les compagnies minières, les représentants des ouvriers repoussèrent toutes les transactions qui leur étaient proposées, considérant que la nationalisation serait le seul remède efficace aux maux dont souffrait l'industrie houillère. M. Cook, secrétaire de la Fédération des mineurs, l'a proclamé à plusieurs reprises. M. Mac Donald lui-même s'écriait à Aberavon, le 1^{er} août 1925 : « Jamais vous ne résoudrez le problème houiller sur le pied actuel... Vous n'y parviendrez que par la nationalisation, il n'y a pas d'autres moyens. » (2). Le Congrès des Trade-Unions, qui siégea à Scarborough du 7 au 12 septembre de la même année, vota une motion affirmant que « les Trade-Unions

(1) Siegfried, *L'Angleterre d'aujourd'hui*, p. 268.

(2) Correspondance de l'étranger, 17 septembre 1925.

doivent combattre pour renverser le capitalisme » (1). Le résultat le plus clair de ces manifestations fut qu'au moment où la grève générale éclata, l'ensemble de la population y vit une tentative révolutionnaire et ne ménagea pas son concours pour l'enrayer. La Haute Cour, qui avait été saisie du litige, proclamait le 11 mai l'illégalité de la grève : « Il n'a été allégué ni prouvé l'existence d'une querelle ouvrière dans aucune des unions en cause, à l'exception de la querelle des mineurs, et il ne peut y avoir ni exister de querelle ouvrière entre le corps des Trade-Unions, d'une part, et le gouvernement de la nation, d'autre part. Les ordres du Congrès des Trade-Unions sont donc contraires à la loi. » M. Layton donnait son avis en ces termes sur cette première phase de la lutte : « Elle (la grève générale) a échoué, parce que le mouvement travailliste en Grande-Bretagne, essentiellement respectueux de l'ordre et de la constitution, se plaçait dans une situation fautive dès qu'il adoptait des méthodes révolutionnaires. » (2).

Certains travailleurs n'y voyaient peut-être que le seul moyen d'obtenir des améliorations jugées indispensables, mais pour d'autres ce n'était « qu'une étape dans une lutte qui tend à remettre le pouvoir du pays entre les mains de la classe ouvrière » (3).

D'ailleurs, les déclarations de Moscou ne laissèrent bientôt aucun doute au sujet de l'action des bolcheviks en Angleterre; seuls les chefs des syndicats des mineurs ne s'en aperçurent pas ou s'en firent les complices. Nicolas Boukharine déclarait à la session de décembre 1926 du Comité

(1) Même référence.

(2) *Europe nouvelle*, 22 mai 1926.

(3) Même référence.

exécutif de l'*Internationale de Moscou* : « La révolution mondiale s'avance maintenant en trois colonnes : celle d'Angleterre, celle de Chine, celle de l'Union soviétique. » La puissance de l'Empire britannique étant le principal obstacle à l'expansion des mouvements révolutionnaires en Orient, l'*Internationale communiste* du 1^{er} décembre 1926 constatait avec satisfaction : « La tendance à la décomposition du puissant Empire britannique a été considérablement précipitée par les événements des six derniers mois » ; et plus loin : « La grève des mineurs a coûté davantage à l'Empire britannique que trois tremblements de terre au Japon. » (1). L'aide financière que les mineurs anglais reçurent de Russie est également une des preuves de l'influence des révolutionnaires étrangers sur les événements de 1926. M. Cook reconnaissait à Moscou, le 10 décembre, que le gouvernement des Soviets avait procuré aux grévistes anglais 61 p. 100 des divers secours qui leur étaient parvenus (2). M. Franck Hodges, au Comité exécutif de la Fédération internationale des mineurs, qui tint ses assises à Paris, le 21 juillet 1926, déterminait ainsi la provenance des subventions reçues par les mineurs anglais à cette date : 420.000 livres de Russie, 21.000 de la Fédération internationale des mineurs, et 113.000 de divers pays étrangers (3).

C'est plus qu'il n'en faut pour démontrer que le vieil esprit syndicaliste anglais était de plus en plus battu en brèche par des doctrines révolutionnaires d'origine étrangère. Les travailleurs anglais n'eurent pas d'ailleurs à s'en louer. Le nombre des adhérents aux Trade-Unions, qui s'était

(1) *Supplément au Bulletin quotidien*, 8 janvier 1927.

(2) Même référence.

(3) *Bulletin quotidien*, 15 août 1926.

élevé à 8 millions 1/2 en 1920, devait bientôt subir une forte diminution à la suite des conflits malheureux qui suivirent cette date. Il était de 5 millions 1/2 en 1924 (1). Les chiffres de 1927 prouvent que ce total a encore été réduit par l'insuccès des grèves de 1926. D'autre part, la défaite des mineurs fut immédiatement suivie d'une réaction qui se manifesta par diverses modifications apportées au statut des Trade-Unions. Ce fut surtout l'œuvre de la loi qui fut votée à une très forte majorité par la Chambre des Communes le 23 juin 1927. Elle proclame illégale toute grève ou tout lock-out qui a pour but d'exercer une action sur le gouvernement ou qui, en général, n'est pas déterminée par une question de travail. Les non-grévistes ne doivent subir de désavantages d'aucune sorte dans leur Trade-Union. Tout picketing près de leur demeure est interdit s'il revêt quelque caractère d'intimidation. Les fonctionnaires ne peuvent adhérer à une association professionnelle que si elle ne comprend que des membres de cette catégorie et ne poursuit aucun but politique. Les fonds politiques, enfin, continuent d'exister dans les syndicats ouvriers, mais une déclaration expresse sera nécessaire pour y participer (2). Un autre aspect de cette réaction fut le renvoi en Russie de la délégation commerciale et de la mission soviétique de Londres, accusées de propagande révolutionnaire en mai 1927.

On comprend qu'en face de tels résultats, les salariés britanniques ne tardèrent pas à s'apercevoir qu'ils faisaient fausse route, d'où le changement complet d'orientation dont fait preuve le mouvement syndicaliste depuis le début de l'année 1927. Il se manifesta particulièrement au cours du

(1) Delion, *Le trade-unionisme en Angleterre*, p. 50.

(2) *Bulletin quotidien*, 4^{er} juillet 1927.

Congrès des Trade-Unions tenu à Édimbourg en septembre 1927. Il s'y trouva une majorité imposante pour voter la rupture des relations avec les organisations ouvrières soviétiques, et également pour repousser une motion de M. Cook, condamnant la politique de collaboration et qui renfermait le passage suivant : « Tout arrangement en faveur de la paix industrielle comporte à la base une adhésion à la pérennité du capitalisme et de l'esclavage ouvrier ; le mouvement trade-unioniste a pour but unique d'organiser les travailleurs en vue de la lutte des classes. » Cette politique, qui avait prévalu quelque temps auparavant, alors que M. Cook était appuyé par les chefs syndicalistes les plus écoutés, fut à ce moment combattue par ceux-ci, et c'est M. Smillie qui devait faire entendre le langage de la raison en affirmant « qu'il serait toujours prêt à conseiller aux mineurs de se mettre en grève s'il n'existait pas d'autres moyens de faire reconnaître leurs revendications, mais que tant qu'il serait possible de faire reconnaître leurs droits autrement qu'en imposant la famine à leurs femmes et à leurs enfants, il conseillerait aux ouvriers les négociations paisibles. » (1). Cette déclaration, qui correspondait à l'opinion de la grande majorité de l'assemblée, est une des manifestations du mouvement vers la paix industrielle qui, avec une force nouvelle, se répand dans tout le pays depuis plusieurs mois.

Des essais en vue de favoriser cette tendance avaient été tentés en Angleterre depuis quelque temps déjà. La fin de la guerre avait vu la création des conseils d'ateliers ou conseils Whitley, qui, formés par moitié d'employeurs et d'employés, jouaient un rôle de conciliation dans les rapports de la main-d'œuvre et de la direction. Ils participaient même, en certains

(1) *Bulletin quotidien*, 9 septembre 1927.

cas, à la gestion des entreprises. On avait essayé également la constitution de conseils mixtes régionaux remplissant la même fonction dans un rayon plus étendu. Malheureusement, ces organismes avaient été balayés par les conflits de 1921, et malgré quelques louables tentatives, rien n'avait été prévu pour les remplacer. Il fallut les désastres de 1926 pour qu'éclata aux yeux de tous la nécessité de rapports plus étroits entre ceux dont la collaboration est indispensable à la prospérité des entreprises.

En 1926, s'est fondée une Union nationale des gens de mer qui, sous la direction de M. Havelock Wilson, s'est retirée de l'Internationale des travailleurs du transport et a cessé son affiliation au parti travailliste. Un mouvement semblable s'est produit chez les mineurs. Certains d'entre eux, pour protester contre les tendances des Trade-Unions, ont organisé des unions a-politiques dissidentes. Les progrès que ne tardèrent pas à réaliser ces nouvelles formations sont la preuve que les travailleurs anglais se détachent de plus en plus des anciens objectifs, beaucoup trop éloignés de la réalité présente, pour s'occuper des questions de salaires, de conditions de travail ou de pensions, qui sont susceptibles d'améliorations immédiates, sans occasionner un bouleversement de la société. Le succès de ces initiatives fut sans doute pour beaucoup dans le changement de politique que l'on a vu se produire dans le Congrès des Trade-Unions de 1927 à Édimbourg. L'élection de M. Ben Turner, de la Fédération du textile, à la présidence du Congrès de 1928, consacre le remplacement des anciens chefs révolutionnaires par ceux qui n'ont jamais admis la violence parmi leurs moyens d'action.

Les chefs d'entreprises, de leur côté, répondirent immédiatement à ces propositions de paix. La Confédération

nationale des organisations patronales publia, le 18 octobre 1927, un manifeste par lequel elle acceptait les offres de collaboration que venait de faire le Congrès d'Édimbourg (1).

C'est donc sur une note d'optimisme très profond que se termine cette courte étude sur les relations entre patrons et ouvriers. Il est possible de prédire à l'Angleterre une longue période de paix industrielle, qui lui est bien nécessaire après les années de trouble qu'elle vient de passer. Il serait vain et chimérique de croire que l'ère des conflits du travail est définitivement close chez elle, mais il est cependant permis de penser que le souvenir des expériences récentes suffira à réduire au minimum leur nombre et leur gravité.

(1) *Bulletin quotidien*, 22 octobre 1927.

CHAPITRE II

Responsabilités patronales.

Après avoir dégagé quelques-unes des responsabilités des ouvriers et surtout des syndicats britanniques dans les conflits qui ont été si néfastes au pays, attachons-nous maintenant à rechercher si, de leur côté, les employeurs n'ont rien à se reprocher, si leur conduite ne peut être incriminée dans la crise des exportations dont souffre actuellement l'Angleterre.

Tout d'abord, on l'a déjà vu, la crise de surproduction de 1920-1921 doit surtout être attribuée à une exagération des prévisions patronales sur la consommation mondiale. Erreur capitale, certes, dans ses conséquences, mais qu'on ne saurait reprocher sérieusement aux producteurs anglais, puisque la crise fut mondiale et qu'elle éclata tout d'abord dans des pays éloignés de l'Europe.

Il est, par contre, un état d'esprit dont on peut leur faire grief, c'est celui qui consiste, pour beaucoup de chefs d'entreprises, à vouloir revenir purement et simplement à la situation de 1913. Ils s'imaginent trop volontiers que les exportations des divers produits pourront se faire dans des proportions égales à celles d'avant-guerre et vers les mêmes clients. Ils ne semblent pas se rendre suffisamment compte

que les bouleversements dus à la guerre nécessitent quelques changements de tactique, et qu'un pays ruiné ou devenu farouchement protecteur ne constituera pas pendant longtemps pour les produits anglais le débouché qu'il était autrefois. Leur effort devrait, au contraire, être dirigé vers la découverte de besoins et de clients nouveaux.

Dans leurs relations avec les ouvriers, on peut reprocher aux patrons une tendance trop systématique à l'abaissement des salaires, considéré comme le seul moyen de réduire les prix de revient. L'exemple que donnent les États-Unis est là pour prouver que des salaires élevés, si leur base a été scientifiquement établie, peuvent très bien coïncider avec un rendement très avantageux. Au contraire, la politique suivie dans les mines en Angleterre et qui a simplement consisté après la grève à abaisser les salaires sans apporter aucune modification aux autres conditions de la production n'a pas réussi à améliorer une situation qui restera déplorable tant que cette industrie n'aura pas été réorganisée sur des bases nouvelles. Dans le même ordre d'idées, on ne saurait qu'être frappé par la fraîcheur avec laquelle quelques chefs d'entreprises ont accueilli les propositions de paix et de collaboration que leur faisaient les organisations ouvrières au cours de l'année 1927. Alors que la Confédération nationale des organisations patronales profitait des déclarations du Congrès des Trade-Unions d'Édimbourg pour affirmer de son côté son adhésion à ces mêmes principes d'union et de solidarité des classes, les dirigeants des industries des constructions mécaniques adoptaient une conduite analogue à celle de M. Cook au sein du Congrès national des Trade-Unions. Ils publiaient en effet un manifeste pour protester contre une lettre de sir Alfred Mond proposant une conférence destinée à rechercher les bases d'une entente entre les employeurs et les

salariés (1). Il faut également signaler l'inertie trop souvent manifestée par les patrons britanniques en ce qui concerne les améliorations aux conditions de travail des ouvriers. Les enquêtes faites sur l'industrie minière, en particulier, signalent le peu de soin qui est apporté dans les recherches en vue de la prévention des accidents. C'est ainsi encore que les conditions de logement des mineurs sont généralement déplorables.

D'après M. Sydney Webb, la mortalité infantile, qui est de 76,4 p. 1.000 dans la bourgeoisie et de 96,9 dans l'agriculture, atteint la proportion de 160 p. 1.000 du nombre des naissances dans les familles de mineurs (2).

Enfin, et c'est là un défaut qui a les répercussions les plus considérables sur le coût de la production nationale, les entrepreneurs britanniques ne peuvent se départir de cet esprit d'individualisme qui leur fait préférer l'indépendance complète dans la direction de leurs affaires à une réglementation nécessaire dans une profession mieux organisée. Tandis qu'en Allemagne tous les producteurs de houille, groupés en dix syndicats régionaux, n'ont pas hésité à constituer un Reichkolhenwerband qui unifie leurs efforts et leur impose des directives coordonnées, l'Angleterre continue à être le pays des petites entreprises travaillant sans lien entre elles et multipliant à l'envi leurs frais généraux.

Les commissions d'enquête n'ont pas manqué de mettre en relief les inconvénients de ce système. Le gouvernement, de son côté, a donné aux exploitations de peu d'importance de grandes facilités légales pour leur permettre de se réunir ; mais il n'a pas été suivi. Malgré les encouragements en ce

(1) *Bulletin quotidien*, 5 janvier 1928.

(2) Defferrière, *Le contrôle des mines de charbon en Angleterre*, p. 202.

sens qui ont été donnés après la grève houillère, c'est à peine si deux ou trois fusions avaient été réalisées vers le milieu de 1927 (1). Il est vrai que les exigences économiques seront plus efficaces que les exhortations gouvernementales, puisque le ministère des Mines signalait récemment que, dans une période d'une année, 286 mines avaient été fermées pour des motifs économiques. Leur personnel total comprenant 43.000 personnes, la moyenne de chacune d'elles était d'environ 150 ouvriers, ce qui prouve que les atteintes de la crise sont particulièrement sensibles aux petites entreprises. Des avertissements de ce genre ne furent cependant pas suffisants, puisque lorsque, vers la fin de 1927, on tenta la constitution de trusts régionaux de l'industrie charbonnière, l'opposition des chefs d'entreprises fit échouer le projet. Ils repoussèrent également tout essai d'accord international en vue de régler la part de chaque État dans les exportations de charbon.

Les améliorations si urgentes de l'outillage économique du pays se heurtent à cette même inertie qui se refuse obstinément à modifier ses méthodes. La seule excuse que l'on y puisse découvrir est la précarité des résultats financiers qui, ajoutée à la charge écrasante des impôts, rend difficiles des transformations techniques quelquefois très coûteuses. Les industries du fer, de l'acier et du charbon surtout, ne procurent dans leur ensemble que des dividendes très minimes qui se sont même transformés en pertes au cours de l'exercice 1925-1926, comme le prouve une étude récente du *Times* (2). Les chiffres suivants indiquent les pourcentages des bénéfices du capital pour plusieurs industries au cours

(1) *Bulletin quotidien*, 22 juin 1927.

(2) *Bulletin quotidien*, 26 novembre 1926.

de divers exercices. La première colonne traduit les résultats financiers moyens pour les années comprises entre 1920 et 1923. Le dernier exercice s'arrête en juillet 1926, il n'a donc été que peu influencé par la grève charbonnière. Il est certain que les mois suivants ont été encore beaucoup plus défavorables à l'industrie en général, et à celles du charbon, du fer et de l'acier en particulier.

	1920-1923	1923-1924	1924-1925	1925-1926
Fer, charbon, acier..	5,4	4,8	2,6	— 2,3
Industrie mécanique.	10,6	6,5	5,5	6,9
Textile : coton.....	8,4	12,2	12,6	7,9
Textile : laine.....	8	10,1	6,1	1,9
Armement	8,6	5	6,3	5
Brasserie, distillerie.	13,6	15,2	19,2	17,1

Ces renseignements confirment d'autre part une particularité déjà signalée : pendant que les industries d'exportation se trouvent dans une situation déplorable, celles qui travaillent pour le marché intérieur manifestent au contraire un état satisfaisant.

CHAPITRE III

Responsabilités gouvernementales.

Cette réduction de l'exportation anglaise, que nous avons constatée, a parfois été considérée comme l'une des conséquences de la politique économique traditionnelle du gouvernement anglais : le libre-échange. Système supérieur théoriquement parce que susceptible de développer les aptitudes particulières de chaque pays et de procurer tous les avantages de la division du travail, il devient, en fait, très dangereux à pratiquer lorsqu'il n'est adopté que par un petit nombre d'États, dont les produits se heurtent à une barrière difficile à franchir aux frontières des nations concurrentes.

L'Angleterre, pays de commerçants, avait été la première à l'adopter après les guerres de l'Empire, et la prospérité économique dont elle avait joui au cours du XIX^e siècle semblait bien lui avoir donné raison. En réalité, ces avantages n'avaient pas été sans inconvénients. La prospérité de l'industrie et du commerce avait été accompagnée de la ruine de l'agriculture. Les produits agricoles anglais battus sur le terrain de la libre concurrence par l'infériorité des prix obtenus dans les pays neufs entraînèrent une désertion des campagnes, telle que la surface consacrée à la culture du blé passait de 3.501.000 acres en 1870 à 1.799.000 acres en 1913, accusant ainsi une diminution de 49 p. 100 (1).

(1) Siegfried, *L'Angleterre d'aujourd'hui*, p. 143.

D'un autre côté, la supériorité industrielle de la Grande-Bretagne ne devait pas tarder à s'atténuer, l'avance qu'elle avait prise sur les autres nations se réduisant de jour en jour. Ses exportations diminuaient de 256 millions de livres en 1872 à 234 millions en 1897. Les États-Unis lui ravissaient la première place pour la production métallurgique en 1893 et l'Allemagne la seconde en 1902. Les progrès que ces deux pays, principaux concurrents de l'Angleterre, avaient réalisés à l'abri de puissantes protections douanières entraînèrent bientôt une réaction marquée contre la politique de libre-échange qui ne tenait pas toutes les promesses qu'on en attendait. On commença à se rendre compte que si la liberté est toujours avantageuse aux puissants, elle peut, par contre, être la source de bien des déboires, lorsque la situation des concurrents vient à s'équilibrer.

Ce fut ce mouvement de protectionnisme qui se manifesta, en 1903, dans le programme de M. Joseph Chamberlain, qui allait jusqu'à demander l'établissement de droits d'entrée sur le blé et les viandes. Cependant, l'opinion anglaise, profondément pénétrée d'esprit libre-échangiste, ne devait pas le suivre, et les élections de 1906 furent nettement en faveur des libéraux et de la liberté commerciale, qui triomphèrent jusqu'à la déclaration de guerre.

Les circonstances exceptionnelles de la lutte où se trouvait engagée l'Angleterre la forcèrent à se départir de son attitude traditionnelle et à intervenir dans le commerce international. Habitée à se procurer la plupart de ses approvisionnements à l'étranger, elle fut sérieusement effrayée par les difficultés qu'entraîna l'impossibilité de commercer avec quelques-uns de ses anciens fournisseurs. Elle inaugura bientôt une politique de subvention à l'agriculture qui s'en trouva vivifiée pendant un certain temps et admit même la nécessité de

protéger l'existence d'un certain nombre d'industries clefs nécessaires aux besoins de la Défense nationale. Au cours de la guerre, l'Angleterre établit donc des droits de douane à l'entrée de quelques produits manufacturés, tout autant pour restreindre les consommations de luxe que pour protéger les industries anglaises. Enfin elle fit de sérieux efforts pour se rapprocher davantage de ses Dominions dont l'économie constituait un heureux complément de la sienne.

Ces tendances protectionnistes se trouvèrent renforcées au lendemain de la guerre par suite des difficultés des exportations. Les partisans du commerce impérial ne manquèrent pas de faire remarquer que la disparition des marchés de l'Europe centrale prouvait, une fois de plus, tout l'intérêt qu'avait l'Angleterre à intensifier son commerce impérial, à resserrer les liens économiques qui l'unissaient à ses Dominions. Les barrières douanières adoptées par la plupart de ses colonies, étaient certes un obstacle sérieux à une augmentation des exportations anglaises ; mais cet obstacle, les Dominions ne demandaient qu'à le supprimer, à la condition toutefois que la métropole puisse leur accorder des avantages correspondants. De là à proposer des droits protecteurs à l'entrée des marchandises étrangères, à l'exception des produits coloniaux, il n'y avait qu'un pas, et ce pas avait d'ailleurs été franchi depuis longtemps puisque cette solution avait déjà été proposée à la Conférence impériale d'Ottawa en 1894 et avait figuré sur le programme de M. Joseph Chamberlain.

Les événements du lendemain de la guerre la mirent de nouveau en relief et aboutirent au vote de la loi du 9 juin 1921 sur la sauvegarde des industries. Elle se composait de trois parties : la première frappait d'un droit de 33 p. 100 les produits étrangers susceptibles de concurrencer les

industries clefs. La seconde opposait une barrière de même importance aux produits de fabrication étrangère vendus en Angleterre au-dessous de leur coût de production. La troisième enfin permettait de grever de droits compensateurs l'entrée des marchandises en provenance des pays dont le change était déprécié par rapport à la livre. Ces divers droits pouvaient s'ajouter les uns aux autres jusqu'à concurrence de 66 p. 100 de la valeur des articles taxés. Cette loi, qui semblait marquer un tournant décisif dans la politique commerciale britannique n'eut, en fait, qu'une importance très restreinte. Les difficultés de son application : enquête du *Board of Trade* et vote du Parlement, firent qu'elle n'eut qu'une portée très limitée et que quelques articles seuls en profitèrent.

Mais les conservateurs qui occupaient le pouvoir à ce moment ne voulurent pas s'arrêter en aussi bon chemin. M. Baldwin déclara à plusieurs reprises que seule une protection plus généralisée était capable de remédier au chômage qui s'étendait tous les jours et de rétablir l'Angleterre dans son ancienne prospérité. Il ne voulut pas cependant adopter une mesure de cette importance de sa propre autorité, et demanda l'appui de l'opinion publique en provoquant la dissolution de la Chambre des Communes.

Les élections du 5 décembre 1923 prouvèrent une fois de plus l'attachement du peuple anglais aux doctrines du libre-échange. Les conservateurs furent battus et les travaillistes qui s'étaient faits les champions de la liberté prirent le pouvoir pour la première fois. Ils ne le gardèrent que quelques mois ; mais M. Baldwin ne fut rappelé qu'après avoir promis qu'il ne chercherait pas à aggraver les mesures de protection déjà prises.

Lorsqu'il fut au pouvoir, il se contenta, en effet, de la

loi de 1921, mais il simplifia la procédure pour en permettre une application plus étendue. Des droits importants purent être établis sur les articles les plus divers. Les automobiles, les montres, les articles de musique, les soieries, les films, les dentelles, les tulles, les manchons à gaz, la ganterie, la coutellerie, etc., se trouvèrent ainsi protégés. De nouvelles demandes sont tous les jours adressées au gouvernement et l'industrie textile, libre-échangiste par excellence, a même réclamé la protection douanière au cours de ces derniers temps. Cette loi sur la sauvegarde des industries, dont certaines des mesures n'avaient été votées que pour cinq ans, revint devant le Parlement au début de 1926 et fut prorogée pour cinq nouvelles années.

En dehors de son action sur les importations a-t-elle eu quelque influence indirecte sur les exportations anglaises? Il est permis de le croire. Des études effectuées par le *Board of Trade* prouvent, en effet, que les exportations vers les Dominions ont été moins réduites depuis 1913 que la moyenne générale. Leur proportion, qui était de 37,18 p. 100 en 1913, s'était élevée à 39,18 p. 100 en 1925, et à 42,56 p. 100 en 1927 (1). Le développement de la protection en Angleterre lui a permis d'établir un régime de faveur pour les produits de provenance coloniale, et les Dominions de leur côté ont avantagé les exportations anglaises en les faisant bénéficier d'une préférence qui, de 4 p. 100 avant la guerre, s'est élevée à 9 p. 100 aujourd'hui.

Il ne faudrait pas cependant exagérer les possibilités du commerce impérial et s'imaginer que les marchés coloniaux suffiront à rendre aux exportations anglaises leur importance d'avant-guerre, comme semblent le croire certains impé-

(1) *Revue d'économie politique*, 1928, n° 2.

rialistes obstinés. Actuellement encore, comme l'attestent les chiffres du *Board of Trade*, les clients coloniaux de la Grande-Bretagne ne lui achètent pas la moitié de ses exportations. La thèse du commerce impérial, remplaçant l'ancien commerce mondial, se heurte en réalité à deux obstacles qui ne paraissent pas près de céder. C'est, d'une part, le développement économique des colonies anglaises qui, de simples fournisseurs de matières premières, se transforment de plus en plus en producteurs d'articles manufacturés, donc en concurrents de la Grande-Bretagne. Cette tendance à l'autonomie économique n'est d'ailleurs pas nouvelle, puisque le régime de la préférence n'a jamais été adopté par les Indes et par Terre-Neuve; mais elle se répand aujourd'hui avec une force accrue dans les autres Dominions. Cette évolution n'a pas échappé aux observations des économistes que la question intéresse, comme en témoigne une intervention de M. Alexander, député de Sheffield, qui disait à la Chambre des Communes au mois de juillet 1927 : « Je ne puis me défendre de l'impression que j'ai rapportée l'an dernier du Canada et d'Australie et qui est que ces pays sont grandement préoccupés de l'idée de se suffire à eux-mêmes au point de vue économique le plus tôt qu'ils pourront. » (1).

C'est, d'autre part, l'opposition plusieurs fois manifestée de l'opinion publique anglaise à d'importantes mesures de protection. Or, les droits sur les viandes et les blés, qu'avait osé proposer M. J. Chamberlain, sont encore aujourd'hui les seuls qui permettraient à la Grande-Bretagne de réserver un traitement de faveur vraiment efficace à ses Dominions, et d'y diriger une proportion beaucoup plus forte de ses expor-

(1) Correspondance de l'étranger, 16 août 1927.

tations. Une telle solution doit être délibérément écartée, aucun gouvernement ne pourrait la réaliser. Aujourd'hui, comme autrefois, la majorité de la population anglaise se rend compte que des droits à l'entrée des marchandises étrangères entraîneraient une élévation du coût de la vie, et elle refuse de sacrifier une partie de ses intérêts particuliers à un objectif plus lointain et plus général.

C'est cette même idée qui a amené la déchéance de l'agriculture au cours du siècle dernier et occasionné un rassemblement considérable des ouvriers autour des usines. Si on ne peut sérieusement reprocher à la politique libre-échangiste de l'Angleterre d'être une des causes du malaise économique actuel, il est cependant certain que la crise n'aurait jamais atteint de telles proportions, que le chômage, en particulier, n'aurait pas frappé en même temps plus de 2 millions de travailleurs, si la population anglaise était restée équitablement répartie entre les champs et les usines. Une économie à la fois industrielle et agricole aurait été beaucoup moins profondément atteinte par une simple diminution des exportations.

Parmi les mesures prises par le gouvernement en vue de favoriser le commerce extérieur, une des premières fut la création, en 1920, d'un bureau spécial, l'Export Credits Department, chargé de venir en aide aux exportateurs anglais. Cet organisme, auquel le Parlement ouvrait des crédits importants, était chargé de les utiliser en les mettant à la disposition des exportateurs de produits manufacturés, destinés en particulier à l'Europe centrale. Il garantissait de même aux commerçants anglais le paiement de leurs expéditions en pays étrangers, jusqu'à concurrence toutefois des quatre cinquièmes de leur valeur. Ces disponibilités n'ayant été que très peu employées, le gouvernement étendit sa garantie à la totalité du prix de l'exportation. Le résultat de

ces mesures fut des plus modestes jusqu'en 1927, où une simplification des formalités favorisa un emploi beaucoup plus large des crédits ouverts (1).

L'Angleterre, dans un même ordre d'idées, s'intéressa aux tentatives faites par la Société des Nations pour établir un système de crédits garantissant les exportateurs contre les risques de non-paiement inhérents à l'instabilité politique ou économique des pays importateurs. Le plan présenté par le banquier Ter-Meulen à la Conférence financière internationale de Bruxelles en 1920, et qui avait été mis au point par la Commission économique et financière de la Société des Nations, devait malheureusement demeurer à l'état de projet.

Cette intervention du gouvernement dans le commerce international, si elle fut à peu près inopérante, ne lui fut cependant pas nuisible. On ne peut en dire autant de la politique qu'il pratiqua vis-à-vis de l'industrie charbonnière. Pendant la guerre, les nécessités de la Défense nationale avaient obligé le gouvernement à établir un contrôle très sévère sur les exportations de charbon. Après avoir garanti aux exploitants des houillères des bénéfices égaux à ceux d'avant-guerre, il s'était réservé le droit de délimiter les quantités qui seraient destinées à l'exportation, et également de fixer les prix auxquels les marchés seraient conclus. Ce système fut maintenu après la fin des hostilités, et lorsque, en 1919, la demande de charbon s'éleva dans des proportions extraordinaires, le gouvernement se rendit immédiatement compte des avantages qu'il pourrait retirer de sa situation privilégiée. En faisant à l'exportation des prix très élevés, il pouvait se permettre de vendre à perte sur le marché intérieur, et, par là même, grever de frais supplé-

(1) *Information*, 24 août 1928.

mentaires les productions industrielles des pays concurrents, pendant que celles de l'Angleterre bénéficiaient d'un allègement inespéré. Cette politique fut poussée jusqu'à ses extrêmes limites. C'est ainsi qu'en février 1920, tandis que le prix de la tonne payée par les clients anglais était inférieur au coût de production et ne dépassait pas 28 shillings 10 pence, les prix à l'exportation, par contre, s'élevaient jusqu'à 118 shillings. On comprend aisément qu'en face d'une exagération aussi manifeste, les acheteurs étrangers aient fait tous leurs efforts pour échapper à cette rançon intolérable, et que, d'autre part, la pratique de prix aussi rémunérateurs ait favorisé l'éclosion d'une concurrence nouvelle qui ne devait pas tarder à se manifester aux dépens de la Grande-Bretagne. Le charbon américain lui-même fut bientôt plus avantageux que le charbon anglais et commença à arriver en Europe restreignant les exportations britanniques. Mais surtout, les premiers effets de la crise économique commençaient à se faire sentir, provoquant un effondrement des prix, enrayant le commerce international.

Le gouvernement anglais, qui s'était engagé par le Mining industry act de 1920 à proroger la durée du contrôle et, par suite, à garantir un bénéfice minimum aux exploitants jusqu'au 31 août 1921, se trouva dans une passe difficile. Pour en sortir, il fit savoir, manquant à sa parole, qu'il supprimerait son contrôle sur l'industrie houillère dès le 31 mars 1921. Ainsi donc, après avoir assumé les responsabilités d'une gestion industrielle et commerciale, au moment où les conditions du marché lui avaient permis de réaliser des bénéfices inespérés, il les rejetait brutalement dès que la situation devenait désavantageuse et devait entraîner des pertes dues en partie à la politique qu'il venait de pratiquer.

Cette décision, des plus critiquables en elle-même, devait, d'autre part, avoir les conséquences les plus désastreuses. Les compagnies minières, qui avaient été privées au profit de l'État des bénéfices anormaux qu'elles auraient pu réaliser, se voyaient subitement chargées de la direction d'une industrie en plein désarroi. Pour limiter des pertes dont la responsabilité ne leur incombait pas, elles ne trouvèrent qu'un moyen immédiat : la réduction des salaires. Aussi, dès le 31 mars 1921, jour de la cessation du contrôle, elles dénoncèrent les contrats de travail et la grève éclata. Cette grève, qui ne devait prendre fin qu'au bout de trois mois, ajoutant ses ravages à ceux de la crise générale, devait largement contribuer à l'effondrement des exportations du pays au cours de l'année 1921. La responsabilité du gouvernement en cette occasion apparaît des plus graves. Si, conformément aux engagements pris, il avait soutenu les compagnies charbonnières jusqu'à la date du 31 août, il aurait sans doute permis à celles-ci de s'adapter à leur nouvelle situation. Le coût de la vie, d'autre part, ayant considérablement baissé à cette date, l'opposition des ouvriers à une réduction des salaires eût été beaucoup moins violente et la grève aurait été probablement évitée.

Lorsque, au milieu de 1925, M. Baldwin promit aux compagnies de leur accorder des subventions et écarta ainsi les menaces d'une grève générale, sa décision fut âprement critiquée. L'opinion anglaise lui reprocha de faire supporter par l'ensemble des contribuables des charges dont le bénéfice ne revenait qu'à une partie de la population. En réalité, cette mesure fut d'une efficacité certaine au point de vue commercial. Elle permit, en effet, de combler les pertes que supportaient les compagnies et de diminuer les prix F. O. B. du charbon, qui, de plus de 20 shillings au début de 1925, furent

abaissés à 18 shillings 4 pence en octobre suivant, et même à 17 shillings 9 pence en mars 1926. Cette réduction arrêta les diminutions dans la demande extérieure du charbon et entraîna même une légère augmentation des exportations qui s'élevèrent à 4.700.000 tonnes en mars 1926 (1), chiffre qui n'avait pas été atteint depuis de longs mois. D'un autre côté, une attitude différente du gouvernement aurait sans doute été suivie d'inconvénients beaucoup plus graves. Il n'avait pris, en effet, aucune précaution sérieuse contre une menace de grève générale, et la réussite d'un mouvement de ce genre aurait pu entraîner les pires catastrophes. Le premier ministre ne pouvait réellement adopter une autre solution. Comme il le disait à la Chambre des Communes le 6 août 1926, « il avait un pistolet braqué sur sa tête » (2).

La suppression de la subvention en mai 1926 répondait, à n'en pas douter, aux exigences de la population. Il est cependant permis de se demander si elle a été opportune. Lorsqu'une industrie occupe dans le pays la place qui est celle de l'industrie houillère en Angleterre, lorsqu'elle emploie une main-d'œuvre aussi importante que celle des mineurs, et que subitement elle se trouve aux prises avec des difficultés que seule elle ne peut surmonter, il semble bien que le gouvernement ait le devoir de ne pas s'en désintéresser. Si ses possibilités financières ne lui permettent plus une politique de subsides, il ne devrait pas hésiter tout au moins à sortir de son inaction et à prendre des mesures énergiques pour réorganiser la production, et diriger vers d'autres occupations une masse d'ouvriers qui, livrée au chômage, peut devenir une source de troubles graves dans la nation.

(1) *Bulletin quotidien*, 24 avril 1926.

(2) *Correspondance de l'étranger*, 17 septembre 1925.

Le gouvernement anglais n'acceptera que bien difficilement de jouer ce rôle.

Après cet aperçu sommaire des tendances générales de la politique économique du gouvernement anglais et de son intervention dans l'industrie houillère, il convient de s'arrêter quelques instants à une dernière question particulièrement intéressante et aussi très controversée : celle du relèvement de la livre et du rôle qu'y ont joué les pouvoirs publics.

Tout d'abord, il est possible d'affirmer que si la baisse des monnaies nationales s'est en général accomplie indépendamment de la volonté des gouvernements et même contre cette volonté, leur revalorisation, par contre, partout où elle s'est produite, a été le résultat d'un ensemble de mesures méthodiques et délicates, d'une résolution persévérante et bien arrêtée d'arriver à un but qui, dans tous les cas, s'est révélé très difficile à atteindre.

En Angleterre, en particulier, l'action du gouvernement n'est pas discutable. Dès le 17 décembre 1919, M. Chamberlain a affirmé à la Chambre des communes que toute sa politique tendait à une revalorisation de la livre, telle que l'avait préconisée la Commission Cunliffe. Cette commission, présidée par le gouverneur de la Banque d'Angleterre, avait, en effet, recommandé vers la fin de la guerre un certain nombre de mesures, telles que l'arrêt de nouvelles émissions de currency notes et même un commencement de réduction de la circulation, qui toutes visaient au rétablissement de la livre au pair d'avant-guerre. Ce Comité Cunliffe, qui, on peut le remarquer en passant, était surtout formé de techniciens de la finance et ne comprenait pas un seul représentant du commerce ou de l'industrie, ne faisait même pas allusion, dans ses rapports, aux inconvénients que ces mesures pourraient entraîner pour la production et le commerce nationaux.

L'opinion publique d'ailleurs tout entière ne s'intéressait qu'à la baisse de la livre. La question de la hausse des prix, qui sur le continent primait toutes les autres, passait en Angleterre inaperçue à côté du désarroi causé par la dévalorisation de la monnaie du pays. « La baisse du change américain à 4,50 est un désastre aussi grand que la chute de Varsovie », écrivait la *Quarterly Review* d'octobre 1915. Cette déclaration qui pourrait nous sembler exagérée s'explique par cette affirmation du financier Goschen : « La dévaluation non seulement détruirait à jamais la situation de l'Angleterre comme clearing house de l'univers, mais encore équivaldrait à répudier les obligations contractées au cours des siècles. » M. Layton, de son côté, écrivait dans la *Revue politique et parlementaire* du 10 avril 1926 : « Il est d'un intérêt essentiel pour la Grande-Bretagne de maintenir sa position comme étant peut-être le premier marché monétaire de l'univers... Or, cette position était sérieusement menacée tant que nous n'étions pas revenus à la base de l'or. »

C'est qu'en effet, si la place de Londres était considérée avant la guerre comme le clearing house de l'univers, elle le devait en grande partie à la supériorité de la livre sur les autres monnaies. Hartley Withers défendait cette idée lorsqu'il écrivait avant la guerre : « Il est clair que la monnaie... doit être immédiatement et incontestablement convertible en or... ; or, la monnaie de cette sorte ne peut être obtenue qu'à Londres. » (1). Il précise sa pensée dans un autre passage : « La traite sur Londres est la véritable monnaie internationale du commerce et de la finance, parce que la monnaie, au vrai sens du mot, c'est-à-dire l'or ou son équivalent, ne

(1) Hartley Withers, *Qu'est-ce que la monnaie ?* p. 83.

peut être obtenue à tout moment, pour n'importe quelle somme et sans doute possible qu'à Londres. » (1).

La France ne saurait prétendre à une situation aussi avantageuse, puisque « les billets sur Paris sont convertibles au choix de la Banque en or ou en argent... De sorte qu'un solde créditeur à Paris n'a pas de valeur internationale » (2). Quant à la place de New-York, elle promet bien de verser de l'or sans condition, mais la panique de 1907 et l'inconvertibilité qu'elle entraîna doit lui retirer pour longtemps la confiance de la finance internationale.

Cette supériorité n'était pas seulement affirmée par les auteurs anglais. A l'assemblée des banquiers américains en 1901, M. A.-B. Stickney disait : « L'Angleterre... est le banquier du monde et perçoit le tribut de toutes les nations du monde sous forme d'intérêt, en échange de l'usage non pas de sa richesse ou de son capital, mais simplement de son crédit. » M. Decamps (3), dans son ouvrage sur les changes étrangers, reconnaît que « la seule façon pour un grand marché financier de devenir un centre actif de compensations internationales est de supprimer toutes entraves à l'utilisation des capitaux qu'il est appelé à prêter aux autres marchés » ; et il ajoute : « C'est ce qui a fait la supériorité de Londres, et lui a permis de devenir le clearing du monde entier. » (4).

La traite sur Londres, qui seule valait son pesant d'or, était donc préférée à toutes les autres et constituait un moyen de règlement non seulement pour le commerce extérieur de l'Angleterre, mais encore pour une quantité considérable

(1) Hartley Withers, *Qu'est-ce que la monnaie?* p. 87.

(2) *Ibid.*, p. 84.

(3) *Ibid.*, p. 94.

(4) Decamps, *Les changes étrangers*, p. 218.

d'affaires conclues entre étrangers. M. Lloyd George, dans un discours prononcé à la Chambre des communes en novembre 1914, estimait de 350 à 500 millions de livres l'ensemble des traites circulant avec des acceptations de la place de Londres (1).

Le bénéfice que ces opérations procuraient aux organismes bancaires londoniens était évalué à 35 millions de livres par an avant la guerre (2). Pour M. Meynial, ce total doit être réduit à 25 millions de livres environ en 1913. On s'explique facilement, à la vue de ces chiffres, les efforts tentés par la Cité pour échapper à une déchéance ruineuse pour ses banques. Celle-ci devenait fatale avec l'avilissement de la livre. Aux premiers jours de la guerre déjà, la Bourse de Londres avait été fermée et le moratorium général des effets proclamé. Depuis, la Banque d'Angleterre avait été dans l'impossibilité de délivrer de l'or, et perdait par le fait cette supériorité qui était à la base de son prestige. New-York, au même moment, multipliait ses tentatives pour triompher d'un rival désormais bien affaibli. L'Extrême-Orient, l'Amérique du Sud, le Canada étaient déjà sous son hégémonie financière, et certaines places continentales, celle d'Amsterdam en particulier, disputaient même à la livre ses clients européens. La Grande-Bretagne avait incontestablement perdu son monopole d'autrefois.

C'est pour rétablir ce monopole, pour rendre à la place de Londres les avantages de sa position d'avant-guerre, que le gouvernement n'hésita pas à accomplir tous les sacrifices nécessités par le rétablissement de la livre à la parité de l'or. Pour atteindre ce but, la Commission Cunliffe avait d'abord

(1) Bonnet, *La politique anglaise d'assainissement monétaire*, p. 13.

(2) Siegfried, *L'Angleterre d'aujourd'hui*, p. 135.

recommandé de strictement limiter toute nouvelle émission de currency notes, qui à partir de ce moment devaient être gagées par des billets de la Banque d'Angleterre ; elle arrêta ainsi l'inflation. Mais il fallait de plus réparer les erreurs commises : réduire la circulation, commencer l'amortissement, consolider la dette flottante, et pour cela il était nécessaire d'avoir un budget non seulement équilibré, mais encore fournissant un sérieux excédent de recettes. La déflation ainsi obtenue entraînerait une diminution des prix intérieurs qui améliorerait la balance du commerce extérieur et permettrait le relèvement de la livre.

Le gouvernement se mit immédiatement à l'œuvre, et le budget de 1920-1921 comportait déjà un excédent de recettes de 230.000 livres. Il s'attaquait en même temps à la dette flottante, dont il consolidait une partie importante, mais ne réussissait qu'à diminuer très légèrement l'ensemble de la dette publique. Son action sur le montant des disponibilités monétaires n'eut également qu'un succès assez restreint, puisque, en 1923, la réduction obtenue n'était que de 8 p. 100 par rapport au maximum atteint en 1921 (1).

Malgré l'exiguïté de ces résultats, la livre ne devait pas tarder à monter. Doit-on admettre que cette hausse se soit produite à la suite de la réduction du montant de la circulation, comme l'avait prévu le Comité Cunliffe ? Les études qui ont été faites à ce sujet donnent une autre explication à ce phénomène. C'est toujours l'excédent budgétaire qui doit être considéré comme la source première du mouvement, mais les événements se sont ensuite succédé dans un ordre différent de celui qui avait été prévu. En effet, cette volonté du redressement monétaire attesté par une balance du bud-

(1) Siegfried, *L'Angleterre d'aujourd'hui*, p. 33.

get nettement favorable aux recettes a provoqué chez les capitalistes internationaux un accroissement de confiance dans la devise anglaise, suffisant pour en entraîner des achats considérables. L'afflux de capitaux étrangers en Grande-Bretagne qui en est résulté s'est immédiatement répercuté sur le change, qui a enregistré une sérieuse revalorisation de la livre.

Cette action psychologique de la confiance sur le cours des changes a, d'ailleurs, été parfaitement notée par M. Leroy-Beaulieu, lorsqu'il écrivait dans son *Traité d'économie politique* (1) : « L'appréhension qu'a le public que les émissions deviennent plus abondantes, ou, au contraire, la confiance qu'il a que les billets seront retirés graduellement de la circulation, sont des éléments moraux qui agissent d'une façon profonde et rapide sur la valeur du papier-monnaie, alors même que la circulation n'est pas modifiée. »

Ainsi donc, c'est avant tout la sévérité de la politique fiscale anglaise qui a été l'agent principal de ce rétablissement de la monnaie nationale. D'autres éléments y ont incontestablement collaboré, et en particulier la politique du taux d'escompte de la Banque d'Angleterre. Nous avons vu qu'à diverses reprises, elle avait procédé à un resserrement de crédit hors de proportion avec les conditions économiques du marché. Elle pouvait ainsi offrir les taux les plus avantageux, ce qui accélérerait encore cet afflux de capitaux étrangers. Enfin, une dernière mesure a contribué au rétablissement de la confiance dans la monnaie anglaise ; nous voulons parler de l'accord sur les dettes conclu avec les États-Unis.

L'Angleterre a été en effet, parmi les nations débitrices des États-Unis, la première à demander la fixation des moda-

(1) T. IV, p. 165.

lités de sa dette. A la suite d'un voyage aux États-Unis de M. Baldwin, celui-ci obtint du Parlement, le 2 février 1923, une approbation à un accord par lequel la Grande-Bretagne s'engageait à verser pendant soixante-deux ans des sommes s'élevant annuellement à un total de 30 à 40 millions de livres. La dureté de ces conditions, selon lui, devait s'effacer devant les avantages que l'Angleterre en retirait. Ce geste affirmait, en effet, aux yeux du monde l'optimisme avec lequel elle pouvait regarder l'avenir et l'assurait également du concours des États-Unis au cas où elle en aurait besoin au moment du retour de la livre à l'étalon d'or. Certains se demandèrent cependant si l'accroissement des charges qui en résulterait pourrait être supporté par le contribuable britannique. M. Keynes en faisait ressortir toute l'importance lorsqu'il écrivait dans *La Nation* (1) : « Il faut se représenter que ce paiement équivaut aux deux tiers du coût de la marine, qu'il est presque égal aux dépenses d'éducation, qu'il est plus grand que les profits totaux de notre marine marchande et de nos mines réunis. »

D'autres protestations s'élevaient de divers côtés. La Fédération des industries britanniques, en juillet 1923, réclamait la revision des principes de la Commission Cunliffe et demandait au gouvernement un ralentissement dans sa politique de revalorisation de la livre, qui avait été si défavorable à la production nationale. M. Baldwin ne tarda pas à se rendre à ces raisons et il déclara à Plymouth, le 20 octobre 1923 : « Pas plus à l'heure actuelle que depuis plusieurs mois, nous ne poursuivons une politique de déflation active, et nous ne nous orientons certainement pas vers l'inflation. » (2). Il avait

(1) 23 août 1923.

(2) Lazard, *Politique et théories monétaires anglaises d'après-guerre* p. 20.

donc abandonné, momentanément tout au moins, son action en vue du relèvement du change, et le cours de la livre, qui s'était élevé jusqu'à 98 p. 100 de la parité, se mettait à baisser au mois de février 1923.

Vers la fin de l'année, les travaillistes arrivèrent au pouvoir, et les déclarations maladroites de certains d'entre eux ne devaient pas tarder à effrayer les capitalistes qui avaient placé en Angleterre leurs disponibilités. Il s'ensuivit une sortie de capitaux qui accentua encore cette baisse de la livre.

Elle s'arrêta cependant dès le mois de février 1924, et la confiance qui accompagna le retour des conservateurs au pouvoir provoqua une importation en masse des capitaux vers l'Angleterre, dont la devise reprit sa marche ascendante. Ce mouvement ne prit fin que lorsque la livre eut atteint la valeur-or qui était la sienne avant la guerre. Au mois de mai 1925, le gouvernement, appuyé par une ouverture de crédit de 300 millions de dollars, proclamait le retour à l'étalon-or. A force d'énergie et de persévérance, il était arrivé au but qu'il s'était proposé. La livre était rétablie dans son intégrité et la Banque anglaise possédait désormais l'instrument nécessaire au rétablissement de son ancienne prépondérance (1).

De 1920 à 1925, l'Angleterre a donc eu une politique monétaire bien déterminée. Elle l'a poursuivie avec une opiniâtreté qui ne s'est démentie que pendant quelques mois jusqu'à ce que le succès soit venu couronner ses efforts. A côté des avantages incontestables qu'elle a procurés à la nation, elle a également entraîné de graves inconvénients dont a surtout souffert le commerce d'exportation. Les pre-

(1) Les Joint stock banks, qui avant la guerre se contentaient de recevoir les dépôts, font aujourd'hui l'escompte et l'acceptation, ce qui leur a permis de se développer considérablement.

miers l'emportent-ils sur les seconds? c'est ce qu'il est bien délicat de préciser.

Peu après la conclusion des traités de paix, le gouvernement s'est trouvé en présence d'une situation des plus sérieuses. Le conflit mondial, qui est la source de la plupart des difficultés économiques dont souffrent aujourd'hui toutes les nations, avait eu des répercussions particulièrement graves pour l'Angleterre. La crise économique de 1920-1921, la ruine de certains clients de la Grande-Bretagne, l'inflation financière en Angleterre, peuvent lui être directement attribuées.

En face de ce dernier phénomène, l'action du gouvernement anglais avait le choix entre trois voies différentes. Il pouvait, à l'exemple de l'Allemagne, provoquer une accélération de l'inflation ou du moins ne rien faire pour s'opposer à son développement. Il lui était possible, en second lieu, de consacrer la dévalorisation de la livre en la stabilisant à un cours inférieur au pair. Il pouvait enfin essayer de la revaloriser jusqu'à ce qu'elle ait repris son ancienne valeur.

Les trois solutions avaient leurs inconvénients. La dévaluation sans limite était certes la plus facile à réaliser, mais c'est également celle dont les conséquences sont les plus déplorables. Elle cause la ruine des créanciers remboursés en monnaie sans valeur, abolit le goût de l'épargne, détruit le crédit. Elle provoque d'importantes variations dans le coût de la vie, qui entraînent une spéculation effrénée, des grèves, des désordres sociaux de toutes sortes. L'État payant ses dettes en monnaie dépréciée donne l'exemple de la violation des contrats dont le respect est une des bases de la civilisation. Le commerce et l'industrie eux-mêmes, après avoir profité quelque temps de la prime à l'exportation, rencontrent bientôt de grandes difficultés à se procurer des

matières premières, ne peuvent renouveler leurs capitaux circulants, et sont finalement conduits à la faillite. Aussi ne doit-on pas s'étonner que cette solution n'ait même pas été envisagée en Angleterre.

Dans le cas d'une stabilisation à un cours inférieur au pair la plupart de ces inconvénients demeurent, atténués cependant dans la mesure où la dévaluation a été limitée. Les créanciers ne touchent qu'une partie de leur capital, l'épargne et le crédit sont découragés. L'État manque à ses engagements, mais les variations du coût de la vie cessent de se produire et le commerce ne subit aucune fâcheuse influence. En Angleterre, la faillite partielle de la livre n'aurait pas manqué de causer la perte de la prépondérance financière de Londres.

Avec la troisième solution enfin, tous ces désavantages disparaissent, mais le gouvernement se voit astreint à une politique des plus pénibles d'économie budgétaire et d'imposition fiscale. La baisse du coût de la vie, qui doit normalement accompagner une hausse du change, nécessite une réadaptation des salaires et par là même risque d'occasionner des troubles, et en particulier des arrêts dans le travail. Le commerce extérieur surtout, privé d'une stabilité nécessaire à sa prospérité, est particulièrement atteint dans ses exportations, qui rencontrent les plus grandes difficultés dans la hausse des prix nationaux qui ne manque pas de se produire.

Il convient de plus de signaler un danger inhérent au retour à l'or et qui a été mis en relief pour la première fois par un article de M. Darling dans la *National Review*. Cet éminent banquier prétend que du jour où sa monnaie est devenue solidaire de l'or, la Grande-Bretagne s'est placée sous la domination économique des États-Unis, car ceux-ci sont actuellement capables de déterminer à leur gré le montant de tous les prix or, grâce à l'énorme quantité de métal

précieux dont ils peuvent disposer. Cette opinion a été reprise par M. Mac Kenna qui la développait ainsi au début de 1928 : « Le mécanisme au moyen duquel le dollar gouverne la valeur extérieure de l'or est évident. Si le niveau des prix en dehors de l'Amérique montait par suite d'une augmentation de l'offre d'or, l'Amérique absorberait l'excédent d'or ; si, au contraire, le niveau extérieur baissait en conséquence d'une disette d'or, l'Amérique fournirait la quantité déficitaire... La conclusion s'impose donc que, dans le sens très réel du mot, le monde est sous le régime de l'étalon du dollar. » (1).

Il s'ensuivrait que la Grande-Bretagne en stabilisant s'est interdit de faire varier ses prix au moyen d'une action désormais impossible sur le change et que le niveau de ceux-ci serait dorénavant sous la dépendance de l'action du *Federal Reserve Board*.

Malgré ces inconvénients très réels, lorsqu'on considère d'une part le peu de distance que la livre avait à parcourir pour s'élever au pair de l'or, et d'autre part l'importance de l'enjeu constitué par les avantages financiers de la place de Londres, on ne peut s'empêcher de penser que l'Angleterre a choisi la solution non seulement la plus digne et la plus honnête, mais encore la plus avantageuse.

Il est cependant permis de se demander s'il n'eût pas été possible au gouvernement anglais de retarder de quelque temps ce retour à l'or. Une politique de stabilisation de fait au-dessous du pair aurait évité au commerce anglais une aggravation des maux dont il souffrait déjà et aurait laissé aux pouvoirs publics toute liberté pour redonner à la livre sa valeur légale dès que les conditions économiques se seraient montrées plus favorables.

(1) Correspondance de l'étranger, 20 février 1928.

ERRATA

Page 51, ligne 29, *au lieu de* : 65 p. 100, *lire* : 55 p. 100.

Page 52, note 2, *au lieu de* : 12 septembre 1924, *lire* : 16 septembre 1927.

Page 65, note 1, *au lieu de* : *Bulletin quotidien*, *lire* : *Revue de l'industrie minérale*.

Page 69, ligne 3, *au lieu de* : 1916, *lire* : 1926.

Page 73, note 2, *au lieu de* : 8 décembre 1927, *lire* : 13 octobre 1927.

Page 84, note 1, *au lieu de* : 18 décembre 1927, *lire* : 20 janvier 1928.

Page 113, note 3, *au lieu de* : *Bulletin quotidien*, *lire* : *Revue de l'industrie minérale*.

Page 115, note 1, *au lieu de* : 9 septembre 1927, *lire* : 13 septembre 1927.

Page 139, note, *au lieu de* : page 165, *lire* : page 156.

Page 45, lignes 28 et suivantes, *lire* : « La production allemande de lignite évaluée en équivalent de houille... »

CONCLUSION

Après nous être attaché, au cours de ce travail, à l'étude de certains faits économiques du passé, essayons, en terminant, d'établir quelques prévisions sur les années à venir.

Nous avons constaté une diminution générale des exportations anglaises, dont nous avons tenté d'estimer l'importance et de préciser les particularités. Nous nous sommes efforcé ensuite d'en déterminer les causes et d'en établir les responsabilités.

Devons-nous admettre que cette diminution se maintiendra ; devons-nous considérer comme définitive cette réduction moyenne du quart des exportations par rapport à l'avant-guerre ? Cela dépend très certainement de l'action des causes qui ont occasionné la crise, de leur durée et de leur intensité future.

Certaines n'ont déjà plus qu'une influence très restreinte et sont appelées à disparaître prochainement ; d'autres, par contre, nous paraissent gagner tous les jours en importance.

S'il est évident que les crises économiques continueront encore à sévir, il est également probable qu'elles ne présenteront pas pendant longtemps une acuité semblable à celle de 1920-1921. L'importance de celle-ci ne peut s'expliquer que par les bouleversements sans précédent qui en furent l'origine et qui, espérons-le, ne se reproduiront pas de sitôt.

Quant à la réduction du pouvoir d'achat de la clientèle, elle s'est déjà notablement atténuée. L'Europe centrale a retrouvé une grande partie de son ancienne prospérité, et les habitants de l'Inde ne tarderont pas à réagir contre l'appauvrissement dont ils sont frappés. D'un autre côté, la pénétration de la civilisation dans des contrées difficilement accessibles aujourd'hui ne manquera pas de créer de nouveaux besoins chez les indigènes et, par là même, d'ouvrir des débouchés à la production anglaise et particulièrement à celle des produits de coton.

Depuis la grève de 1926, le monde du travail en Angleterre semble être entré dans une période de paix et ne paraît pas prêt à tenter de nouveau une aventure qui lui a été si funeste dans le passé.

Le gouvernement, débarrassé du souci du relèvement de la livre, pourra dorénavant porter une plus grande attention aux besoins économiques du pays. Les fluctuations de la devise nationale ont cessé d'entraver le commerce depuis quelque temps déjà, et tous les grands pays industriels étant également revenus à la stabilité monétaire, la prime à l'exportation aura bientôt complètement disparu.

Au contraire, la concurrence prend tous les jours de nouvelles forces. Des pays neufs se révèlent dans la plupart des Dominions britanniques. L'Extrême-Orient semble désormais vouloir jouer un rôle de première importance. Les anciens concurrents européens et américains surtout reprennent leur place dans la lice économique avec une puissance qui, dans bien des cas, s'est accrue depuis la guerre.

Aussi, est-il probable que la décadence de la métallurgie anglaise, qui était déjà très nette en 1913, continuera à se manifester. Elle se défend difficilement sur le marché intérieur, et demande tous les jours plus instamment une pro-

tection qui seule lui permettra de conserver sa clientèle nationale.

Quant au charbon anglais, ses conditions d'exploitation deviennent constamment plus onéreuses au moment où de nouveaux producteurs se révèlent nombreux et pleins de possibilités. L'accroissement des besoins de force motrice est, certes, très réel, mais il sera de plus en plus satisfait au moyen des nouvelles sources d'énergie que sont le pétrole et la houille blanche. Il est donc possible d'entrevoir l'époque où le charbon anglais, battu sur les marchés lointains par la surcharge des frais de transport, sera réservé à la clientèle nationale ou immédiatement voisine.

L'Angleterre serait-elle donc condamnée à subir une réduction définitive de ses exportations, due à la défaite de deux de ses principales industries ?

Il est plus probable qu'elle se trouve seulement à un tournant de son évolution économique, et qu'elle doit envisager une période de réadaptation qui lui permettra de reprendre son essor.

Un certain nombre de besoins, qui ne sont encore aujourd'hui que superflus, ne tarderont pas à devenir beaucoup plus courants et même à entraîner des dépenses considérées comme indispensables. Il en résultera un accroissement de la demande de quelques-uns des produits que l'industrie britannique paraît particulièrement apte à obtenir dans de bonnes conditions. C'est ainsi que l'exportation des automobiles anglaises, très restreinte avant la guerre, s'étendait en 1925 à 15.000 et en 1927 à plus de 35.000 voitures. La soie artificielle, dont l'industrie ne s'est développée qu'au cours de ces derniers temps, permettait en 1927 à l'Angleterre des expéditions de plus de 8 millions de livres (poids) de filés, et de plus de 5 millions de liv. st. d'objets manufacturés. Le

développement considérable enfin de la consommation du caoutchouc ne peut qu'être des plus favorables à l'industrie nationale qui, recevant la matière première en provenance des colonies britanniques, la transforme en produits manufacturés dont l'Angleterre est déjà avec les États-Unis le premier pays exportateur.

Aussi est-il permis de prévoir que la réduction de quelques unes des anciennes branches de l'exportation sera bientôt compensée par le développement de certaines des industries secondaires d'aujourd'hui.

Quelle que soit la solidité des hypothèses que nous venons de formuler, on peut affirmer, sans crainte de se tromper, qu'un pays peut regarder l'avenir avec confiance lorsqu'il a le passé économique de la Grande-Bretagne.

Vu : Pour le Doyen :
L'Assesseur,
G. FERRON.

Vu : *Le Président de la thèse,*
J. BENZACAR.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :
Bordeaux, le 22 octobre 1928.
Le Recteur de l'Académie,
F. DUMAS.

Les visas exigés par les règlements ne sont donnés qu'au point de vue de l'ordre public et des bonnes mœurs (Délibération de la Faculté du 12 août 1879).

BIBLIOGRAPHIE

I. — Ouvrages.

- BONNET (G.-E.). — Expériences monétaires contemporaines, 1926.
— La politique anglaise d'assainissement monétaire, 1923.
- CARPENTIER GONSE. — La disparité de pouvoir d'achat, 1924.
- CHATIN OLLIER. — La politique douanière et la stabilité dans les relations commerciales, 1924.
- DECAMPS. — Les changes étrangers, 1922.
- DEFFERRIÈRE. — Le contrôle des mines de charbon en Angleterre, 1923.
- DELION. — Le trade-unionisme en Angleterre depuis 1914, 1926.
- DEMANGEON. — L'Empire britannique, 1923.
- ETTORI. — Salaires et traitements en période d'instabilité monétaire, 1924.
- GIGNOUX. — L'après-guerre et la politique commerciale, 1924.
- KOCH. — Les variations du pouvoir d'achat de l'unité monétaire, 1924.
- LACHAPELLE. — Les finances britanniques, 1920.
- LAZARD. — Politique et théories monétaires anglaises d'après-guerre, 1927.
- LE LÉON. — Le problème de la métallurgie en Angleterre, 1925.
- MAGADOUX. — L'intervention de l'État dans l'organisation financière du commerce d'exportation, 1924.
- MARQUIS. — Les fondements de la puissance politique des Trade-Unions, 1924.
- MAURETTE. — Les grands marchés de matières premières, 1922.
- MEYNIAL. — La balance des comptes de quelques grands pays industriels, 1926.
- MURRAY. — L'industrie cotonnière anglaise, 1925.
- NOGARO. — Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative, 1904.
- PERSEGOL. — Les conséquences économiques de la guerre en Angleterre, 1922.
- RIST. — La déflation en pratique, 1924.
- ROSSMANN. — La politique douanière selon la situation monétaire, 1926.

SANCERY. — Le retour à l'or, 1925.

SIEGFRIED. — L'Angleterre d'aujourd'hui, 1924.

SOURISSE. — Les expériences récentes de réglementation du change, 1924.

TCHENG HOUE TE. — Prix et salaires en Angleterre, 1926.

TOURAILLE. — Les crises économiques et particulièrement la crise 1920-1921, 1926.

WITHERS. — Qu'est-ce que la monnaie ? (traduction Cyrille et Joseph Rivière), 1920.

II. — Revues et Journaux.

Les dates entre parenthèses sont celles des principaux articles utilisés.

Banque nationale française du commerce extérieur (3 janvier 1925, 7 mars 1925, 27 février 1926).

Barclay's Bank (mai, juin 1923).

Board of Trade Journal (12 janvier 1928, 19 janvier 1928, 16 février 1928, 10 mai 1928).

B. I. T. — *Revue internationale du travail* (mai 1926, février 1928).

— *Informations sociales* (5 mai 1922, 23 novembre 1925, 15 février 1926).

— *Études et Documents* (série D, n° 16).

Écho commercial et industriel (1^{er} avril 1926).

Économie nouvelle (novembre-décembre 1922).

Économiste européen (17 mars 1922, 26 octobre 1923, 15 janvier 1926).

Économiste français (17 mars 1923, 15 mars 1924, 27 mars 1926, 10 juillet 1926).

Europe nouvelle (20 mars 1926, 22 mai 1926, 26 juin 1926).

Expansion économique (octobre 1923).

Figaro économique (26 janvier 1925).

Illustration économique et financière (9 mai 1925, 2 janvier 1926, 23 octobre 1926).

Information (29 mai 1925, 7 juin 1925, 30 septembre 1926).

Journal des économistes (15 mars 1925, 15 mai 1925, 15 décembre 1925, 15 février 1928, 15 mai 1928).

Journée industrielle (18 avril 1926, 25 avril 1926, 23 novembre 1926).

Monde économique (14 juillet 1923, 25 octobre 1924, 10 janvier 1925).

Moniteur des intérêts matériels (6 janvier 1926, 9 février 1926, 24 février 1926).

Opinion (2 mai 1925, 9 mai 1925, 29 août 1925, 9 septembre 1925, 20 février 1926).

Politica (novembre 1926).

Progrès civique (27 octobre 1923).

Réforme économique (30 septembre 1925).

Revue d'économie politique (mai-juin 1923, novembre-décembre 1927, mars-avril 1928).

Revue économique internationale (mars 1923, janvier 1924).

Revue de l'industrie minérale (1^{er} septembre 1923, 1^{er} janvier 1924, 15 mars 1925, 1^{er} décembre 1925, 15 août 1926, 15 décembre 1926).

Revue politique et parlementaire (10 juillet 1923, 10 avril 1926, 10 juin 1928).

S. E. I. E. — *Bulletin quotidien* (toute la collection 1921-1928).

— *Correspondance de l'étranger* (toute la collection 1921-1928).

— *Supplément au Bulletin quotidien* (toute la collection 1921-1928).

Situation économique et financière (27 juin 1924, 8 mai 1925, 11 octobre 1925, 14 mai 1926).

Société de Banque suisse (juin 1925, juillet 1925).

Vie économique (20 janvier 1923, 1^{er} juin 1924, 8 juin 1924, 10 mars 1925, 21 juillet 1926, 20 janvier 1928).

Vie économique des Soviets (1^{er} juin 1926).

TABLE DES MATIERES

	Pages
INTRODUCTION	1

PREMIÈRE PARTIE

Les faits.

CHAPITRE PREMIER. — <i>L'ensemble des exportations</i>	13
CHAPITRE II. — <i>Les principaux articles exportés</i>	16
CHAPITRE III. — <i>La direction des exportations</i>,	20

DEUXIÈME PARTIE

Les causes.

CHAPITRE PREMIER. — <i>La crise économique 1920-1921</i>	29
CHAPITRE II. — <i>L'appauvrissement de la clientèle</i>	37
CHAPITRE III. — <i>Les progrès de la concurrence</i>	43
CHAPITRE IV. — <i>Les prix</i>	48
CHAPITRE V. — <i>Les conflits du travail</i>	56
CHAPITRE VI. — <i>Les salaires</i>	66
CHAPITRE VII. — <i>L'organisation défectueuse de la production</i>	77
CHAPITRE VIII. — <i>La charge des impôts</i>	83
CHAPITRE IX. — <i>Le taux d'escompte de la Banque d'Angleterre</i>	88
CHAPITRE X. — <i>Les fluctuations du change</i>	94

TROISIÈME PARTIE

Les responsabilités.

CHAPITRE PREMIER. — <i>Responsabilités ouvrières</i> ..	109
CHAPITRE II. — <i>Responsabilités patronales</i>	118
CHAPITRE III. — <i>Responsabilités gouvernementales</i>	123
CONCLUSION.....	145
BIBLIOGRAPHIE	149

